

Qualifikationsverfahren für Kaufleute
Berufspraktische Situationen und Fälle

2023 / Serie 1

Name / Vorname Kandidat/in:

Kandidatennummer:

Prüfungskreis:

Lehrbetrieb:

1. Diese schriftliche Prüfung umfasst **4 Einzelaufgaben** und **2 Fallstudien** auf insgesamt **26 Seiten** (inkl. Deckblatt). Bitte kontrollieren Sie die Prüfung auf Vollständigkeit.
2. Sie haben **120 Minuten Zeit**, um die Aufgaben zu lösen.
3. Die Punkte verteilen sich wie folgt auf die Prüfungsteile:

Einzelaufgaben	Fallstudie 1	Fallstudie 2	Total
22 Punkte	42 Punkte	36 Punkte	100 Punkte
ca. 25 Minuten	ca. 50 Minuten	ca. 45 Minuten	120 Minuten

4. Lesen Sie Ausgangslage und Aufträge in jeder Aufgabe genau durch, bevor Sie mit der Beantwortung beginnen.
5. Sie dürfen Schlüsselbegriffe und weitere wichtige Informationen mit Marker hervorheben.
6. Beachten Sie bei allen Aufträgen, in welcher Form Sie die Antworten geben müssen (ganze Sätze, Stichworte usw.) und wofür Sie wie viele Punkte erhalten (einzelne Fakten, ganze Zeilen, Inhalte, Darstellung usw.).
7. Halten Sie Ihre Antworten in gut lesbarer Schrift fest und achten Sie auf Rechtschreibung und Verständlichkeit.
8. Die Aufgaben dürfen in beliebiger Reihenfolge gelöst werden.
9. Benutzen Sie für Notizen die Rückseite der Aufgabenblätter.
10. Verwenden Sie für die Niederschrift Ihrer Antworten **Kugelschreiber, Füller oder Filzstift mit blauer oder schwarzer Mine / Tinte**.
11. Als Hilfsmittel sind der **Branchenkundeordner** (max. 1 Ordner 7 cm), **OR / ZGB** sowie ein **nicht programmierbarer Taschenrechner** ohne Textspeicher zugelassen.
12. Zusätzlich kann ein **Tablet** oder ein **Notebook/Laptop** als elektronische Bibliothek verwendet werden. Das Gerät muss im **Akkubetrieb** laufen, **WLAN** muss **ausgeschaltet** sein.

Viel Erfolg!

Aufgabe 1

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.3.1.1 Verkaufsprozess (K5)

Ausgangslage

Die Schwerzmann AG führt 3 Papeterie-Filialen in Wil SG, Gossau SG und Rorschach SG. Während der Pandemie wurde ein Webshop eröffnet, um die lokalen Kunden weiter beliefern zu können. Sie werden am Hauptsitz des Unternehmens in Wil SG in allen administrativen Bereichen eingesetzt.

Aufträge

a. Eine Kundenumfrage hat ergeben, dass die Kunden den Webshop schätzen. Gewünscht werden aber mehr Zahlungsmöglichkeiten – bisher konnte nur Ware auf Rechnung bestellt werden.

Empfehlen Sie der Geschäftsleitung 3 weitere Zahlungsmöglichkeiten, die in den Webshop integriert werden könnten.

Für jeden korrekten Vorschlag erhalten Sie 0.5 Punkte, total 1.5 Punkte.

1	_____
2	_____
3	_____

b. Bei welcher Zahlungsmöglichkeit besteht für die Schwerzmann AG das grösste Risiko für einen Zahlungsausfall?

Nennen Sie diese Zahlungsmöglichkeit und begründen Sie Ihre Antwort.

Für die korrekte Zahlungsmöglichkeit erhalten Sie 0.5 Punkte, für eine sinnvolle Begründung in Stichworten 1 Punkt; total 1.5 Punkte.

Zahlungsmöglichkeit mit grösstem Ausfallrisiko	_____
Begründung	_____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

c. Um den Aufwand für Verpackung und Versand zu optimieren, möchte Frau Schwerzmann die Selbstabholung für Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe in der Region attraktiver gestalten. Schlagen Sie Frau Schwerzmann 2 Massnahmen vor, welche zur Selbstabholung motivieren können. Für jede umsetzbare, konkret beschriebene Massnahme in Stichworten erhalten Sie 1.5 Punkte, total 3 Punkte.

1
2

Aufgabe 2

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.2.2 Kundengespräche führen (K5)

Ausgangslage

Von Ihrem Berufsbildner haben Sie den Auftrag erhalten, nächste Woche einen Schnupperlernenden während eines Tages zu betreuen und sich zuvor auf diese Aufgabe vorzubereiten.

Aufträge

a. Informieren Sie den Schnupperlernenden mit ausgewählten Informationsmitteln / Unterlagen über Ihren Betrieb sowie die Grundbildung Kaufleute EFZ.

Nennen Sie 2 unterschiedliche, anschauliche Informationsmittel je Thema, welche Sie nächste Woche bereithalten.

Je korrekte Nennung erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

Informationsmittel / Unterlagen Betrieb	1 _____
	2 _____
Informationsmittel / Unterlagen Grundbildung Kaufleute EFZ	1 _____
	2 _____

b. Sie leiten den Schnupperlernenden bei einem einfachen Telefongespräch an: Er darf bei einem Lieferanten eine Auskunft einholen.

Notieren Sie, welche Sätze Sie normalerweise verwenden, um sich zu Beginn eines ausgehenden Gespräches zu melden und ein solches Gespräch abzuschliessen.

Für je 1-2 korrekte, situationsbezogene Sätze erhalten Sie je 1 Punkt, total 2 Punkte.

Vorstellungssatz / Beginn des Gesprächs	_____

Schlussatz / Abschluss des Gesprächs	_____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

c. Der Schnupperlernende möchte von Ihnen wissen, was für die Lehre in einem Handelsbetrieb spricht.

Beschreiben Sie in 1 - 2 Sätzen, was Ihnen an der Tätigkeit in einem Handelsbetrieb besonders gefällt.

Für eine nachvollziehbare Beschreibung in ganzen Sätzen erhalten Sie 2 Punkte.

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Aufgabe 3

4 Punkte

Leistungsziel 1.1.4.3.1 Preiskalkulation (K3)

Ausgangslage

Sie sind Lernender in einer grossen Automobilgarage. Ihr Lehrbetrieb ist Generalimporteur für eine deutsche Automobilmarke und handelt auf dem internationalen Markt. Es ist deshalb unabdingbar, die globalen Einflussfaktoren auf die Preisentwicklung stets im Auge zu behalten.

Auftrag

Kreuzen Sie in der untenstehenden Tabelle zu den Einflussfaktoren auf die Preisentwicklung maximal 4 korrekte Auswirkungen auf die Automobilgarage an.

Sie erhalten pro korrekt gesetztes Kreuz je 1 Punkt, total 4 Punkte.

Einflussfaktoren Preisentwicklung	x	Auswirkung auf Automobilgarage
sinkender Eurokurs	<input type="checkbox"/>	führt zu tieferen Einstandspreisen, da Euro tiefer als Schweizer Franken
	<input type="checkbox"/>	führt zu tieferen Einstandspreisen, da US-Dollar höher als Schweizer Franken
steigende Preise für Rohstoffe	<input type="checkbox"/>	führen zu steigenden Materialkosten
	<input type="checkbox"/>	führen zu sinkenden Materialkosten
steigende Transportkosten	<input type="checkbox"/>	ermöglichen es, grössere Mengen einzukaufen, um Transportmittel auszulasten
	<input type="checkbox"/>	führen zur Erhöhung der Bezugskosten
steigende Energiepreise	<input type="checkbox"/>	führen zu steigenden Verkaufspreisen
	<input type="checkbox"/>	verteuern die Produktion der Automobile
Rückgang der Kaufkraft des Schweizer Frankens	<input type="checkbox"/>	Kunden investieren in günstigere Automobilmarken
	<input type="checkbox"/>	es werden weniger Autos gekauft

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 4

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.5.1 Bedeutung des Aussenhandels (K5)

Ausgangslage

Die Meyer AG produziert und verkauft Bauteile aus Metall und Kunststoff für die Maschinen- und Automobilindustrie. Das Unternehmen bezieht viele Rohstoffe und Halbfabrikate aus dem Ausland und liefert ungefähr 60 % seiner Produktion ins Ausland. Die Firma ist deshalb auf verlässliche und langfristige Regelungen für Import und Export angewiesen.

Auftrag

Im Mai 2021 wurde bekannt, dass die bereits lange dauernden Verhandlungen zu einem Rahmenabkommen zwischen der Schweiz und der EU vorläufig gescheitert sind.

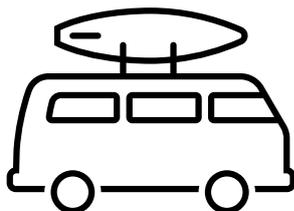
Als Lernende im Verkauf Innendienst erhalten Sie den Auftrag, 2 mögliche Folgen des fehlenden Rahmenabkommens für die Meyer AG zu beschreiben.

Für jede nachvollziehbare konkrete Folge in Stichworten erhalten Sie 3 Punkte, total 6 Punkte.

1
2

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Fallstudie 1



Travel & Camp AG

Hauptstrasse 33

6020 Emmenbrücke

Tel. 041 260 77 22

www.travel-camp.ch, info@travel-camp.ch

Unternehmen

Ihr Lehrbetrieb, die Travel & Camp AG, ist ein Fachgeschäft für Reiseartikel mitten in Emmenbrücke.

Über 4 Etagen verteilt findet die Kundschaft allgemeine Produkte aus dem Bereich Reisen wie Koffer, Rucksäcke und Taschen inklusive passendes Zubehör wie Schlösser, Koffer-Bänder und -Anhänger.

Zusätzlich verfügt die Travel & Camp AG über ein breites Sortiment im Bereich Camping, das von Zelten und Schlafsäcken über Outdoor-Möbel bis zu Kochzubehör und Beleuchtung reicht.

Ausgangslage

Der Geschäftsführer, Herr Patrizio Totti, hat sich Anfang Jahr dafür entschieden, sein Sortiment um eine weitere Produktgruppe zu vergrössern: Artikel des Bereichs Wandern/Trekking. Die aufzunehmenden Artikel wurden festgelegt, die Bestellungen laufen.

Als nächstes wird Herr Totti eine zusätzliche Verkaufskraft mit einem Pensum von 80% rekrutieren, welche auf Wandern/Trekking spezialisiert ist.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 5

10 Punkte

Leistungsziel 1.1.5.1.1 Grundlagen der Personaladministration (K3)

Ausgangslage

Für die neu geschaffene Stelle hat Herr Totti bereits einige Notizen für eine Stellenbeschreibung gemacht.

Aufträge

a. Herr Totti bittet Sie, die Tabelle zu vervollständigen, indem Sie in der linken Spalte ein weiteres sinnvolles Kriterium ergänzen und in der rechten Spalte in sämtlichen leeren Feldern konkrete Formulierungen einfügen.

Pro sinnvoll ausgefülltes Feld in Stichworten erhalten Sie 1 Punkt, für das Anforderungsprofil 2 Punkte, total 6 Punkte.

Stellenbezeichnung	_____
Pensum	_____
Aufgaben/Verantwortung	<ul style="list-style-type: none"> • professionelle Kundenberatung im Bereich Wandern/Trekking • aktiver Verkauf im Bereich Wandern/Trekking • Bewirtschaftung des Sortiments Wandern/Trekking • allgemeine Verkaufsabwicklung
Übergeordnete Stelle	Leiter/in Verkauf
Untergeordnete Stelle	keine
Zeichnungsbefugnisse	keine
Anforderungsprofil	<ul style="list-style-type: none"> • _____ • _____ • _____ • _____
_____	_____
_____	_____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

b. Basierend auf der neuen Stellenbeschreibung hat Herr Totti ein Inserat erstellt. Er überlegt sich, wo er das Stelleninserat publizieren soll.

Wählen Sie in der untenstehenden Tabelle 2 Kanäle/Orte aus. Nennen Sie für diese beiden Kanäle/Orte jeweils 1 Vor- und 1 Nachteil, den diese bei einer Publikation durch die Travel & Camp AG haben. Jeder Vor- oder Nachteil darf nur einmal genannt werden.

Pro nachvollziehbaren Vor- und Nachteil in Stichworten erhalten Sie je 1 Punkt, total 4 Punkte.

Kanal/Ort	Vorteil	Nachteil
Internet	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
Printmedien	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
Audio-visuelle Medien	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
Persönliche Information	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
Vermittler	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte Punktzahl pro Seite

Aufgabe 6

9 Punkte

Leistungsziel 1.1.3.1.3 Wertschöpfungskette (K2)

Leistungsziel 1.1.8.3.1 Kenntnisse über die Branche (K2)

Ausgangslage

Im leerstehenden Nachbarhaus hat sich als Zwischennutzung für 12 Monate ein kleines Reisebüro, «Natur pur», eingemietet, das Wander- und Trekking-Touren anbietet.

Aufträge

a. Herr Totti möchte wissen, um welche Betriebsform es sich bei diesem Reisebüro handelt und was man unter Kooperation mit einem anderen Unternehmen versteht.

Für die korrekte Nennung der Betriebsform inklusive nachvollziehbarer Beschreibung in einem ganzen Satz erhalten Sie 2 Punkte, für eine korrekte Definition des Begriffs Kooperation in Stichworten erhalten Sie 1 Punkt, total 3 Punkte.

Betriebsform	<hr/> <hr/>
Beschreibung Betriebsform	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Kooperation Definition	<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------	-------------------

b. Sie machen Herrn Totti 2 Vorschläge, wie die Travel & Camp AG mit dem Reisebüro «Natur pur» kooperieren könnte.

Pro konkrete Idee in Stichworten erhalten Sie 1 Punkt, total 2 Punkte.

1	<hr/> <hr/> <hr/>
2	<hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

c. Eine Kooperation kann Vor- und Nachteile haben. Zeigen Sie Herrn Totti je 2 unterschiedliche Vor- und Nachteile auf, die eine Kooperation mit dem Reisebüro «Natur pur» für die Travel & Camp AG haben könnte.

Für jeden Vor- bzw. Nachteil in Stichworten erhalten Sie 1 Punkt, total 4 Punkte.

Vorteile	Nachteile
1	1
2	2

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Aufgabe 7

12 Punkte

Leistungsziel 1.1.4.2.1 Marketing (K5)

Ausgangslage

Die Travel & Camp AG hat sich mittlerweile mit dem Reisebüro «Natur pur» auf eine Kooperation geeinigt. Um diese einem breiten Publikum bekannt zu machen, wird am letzten Donnerstag im August eine gemeinsame After-Work-Party auf dem Platz direkt vor den beiden Geschäften veranstaltet.

Aufträge

a. Herr Totti bittet Sie, sich Attraktionen für diese Party zu überlegen. Formulieren Sie dafür 4 konkrete Vorschläge.

Für jede sinnvolle, in Stichworten nachvollziehbar beschriebene Idee erhalten Sie 1 Punkt, total 4 Punkte.

1
2
3
4

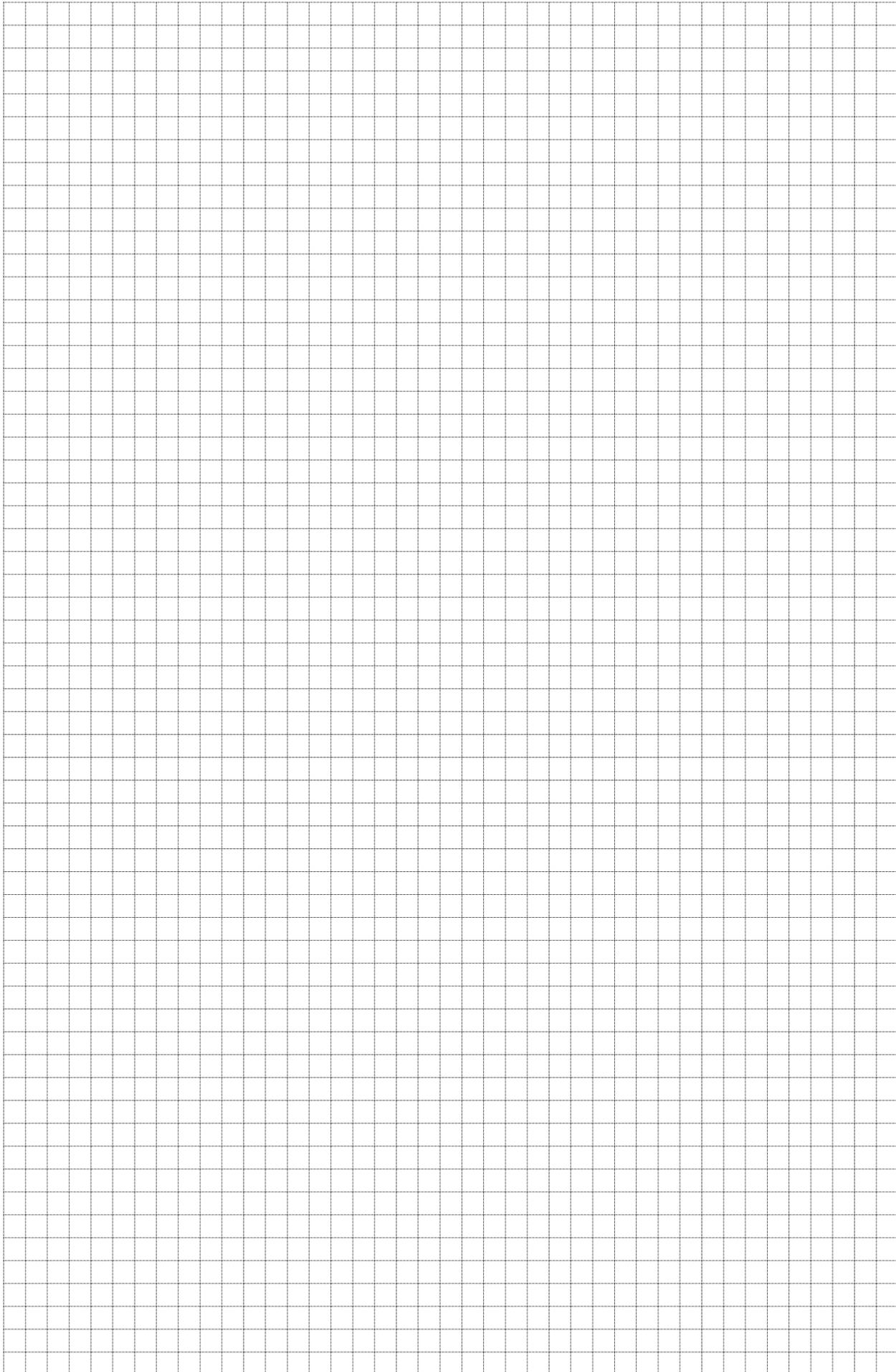
b. Um die After-Work-Party anzukündigen, beauftragt Herr Totti Sie, einen Flyer zu entwerfen.

Erstellen Sie auf der nachfolgenden Seite einen Flyer, der alle wichtigen Informationen zur After-Work-Party enthält und das AIDA-Prinzip berücksichtigt. Diejenigen Informationen, die Sie nicht der Fallbeschreibung oder der Ausgangslage entnehmen können, dürfen Sie frei erfinden.

Für einen vollständigen, interessant gestalteten Flyer erhalten Sie 8 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Flyer After-Work-Party Travel & Camp AG und Natur pur



**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Aufgabe 8

3 Punkte

Leistungsziel 1.1.7.3 Sitzungen und Anlässe organisieren (K5)

Ausgangslage

Nur noch zwei Monate bis zur After-Work-Party! Heute Nachmittag hat Herr Totti bei «Natur pur» eine Vorbereitungs-Besprechung. Sie sollen dafür die anstehenden Vorbereitungs-Aufgaben auflisten.

Auftrag

Nennen Sie 6 unterschiedliche Aufgaben, die vor der After-Work-Party erledigt werden müssen.

Für jede sinnvolle, nachvollziehbare Aufgabe erhalten Sie 0.5 Punkte, total 3 Punkte.

1
2
3
4
5
6

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Aufgabe 9

8 Punkte

Leistungsziel 1.1.8.1 Kenntnisse über Produkte und Dienstleistungen einsetzen (K3)

Ausgangslage

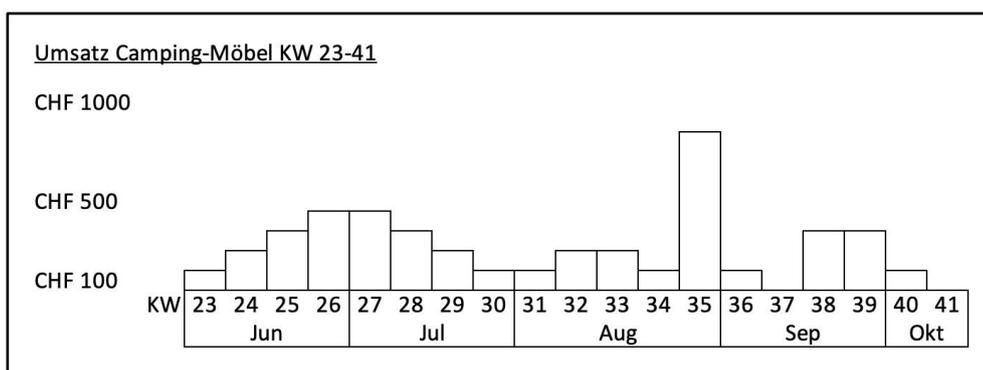
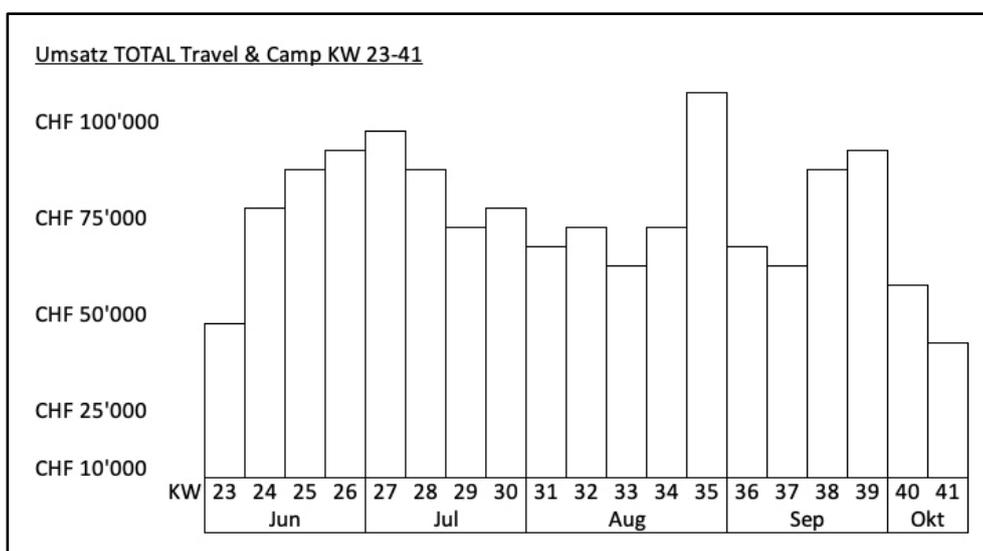
Herr Totti überlegt sich seit längerem, ob die Camping-Möbel weiterhin im Sortiment bleiben sollen. Die Artikel beanspruchen viel Platz auf der Verkaufsfläche.

Während der After-Work-Party wurden die Camping-Möbel direkt beim Eingang platziert, um den Abverkauf der Ware zu fördern. Seit der Party sind nun einige Wochen vergangen. Herr Totti hat die Umsatzzahlen der letzten Wochen ausgedruckt und bittet Sie, diese zu bearbeiten.

Aufträge

a. Analysieren Sie die nachfolgenden Grafiken der Umsatzzahlen und halten Sie 2 Ergebnisse in ganzen Sätzen fest. Was fällt Ihnen auf?

Pro sinnvolles, nachvollziehbares Ergebnis in ganzen Sätzen erhalten Sie 2 Punkte, total 4 Punkte.



1

2

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

b. Was soll in Zukunft mit den Camping-Möbeln geschehen? Machen Sie Herrn Totti aufgrund Ihrer Analyse einen umsetzbaren Vorschlag und begründen Sie diesen.

Für einen verständlichen Vorschlag in einem ganzen Satz erhalten Sie 1 Punkt, für eine sinnvolle, nachvollziehbare Begründung in ganzen Sätzen erhalten Sie 3 Punkte, total 4 Punkte.

Lösungsvorschlag	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Begründung Vorschlag	<hr/>

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Fallstudie 2



Bionatura

Bionatura AG

Berntalstrasse 99

4934 Madiswil BE

Tel. +41 58 216 50 30

www.bionatura.ch, info@bionatura.ch

Unternehmen

Sie absolvieren die Kaufmännische Grundbildung bei der Bionatura AG in Madiswil. Die Bionatura AG produziert und vertreibt als Grosshandels-Unternehmen Produkte und Dienstleistungen rund um den Garten. Sie hat sich auf verschiedene Biodünger spezialisiert, wofür sie Marktführerin in der ganzen Schweiz ist.

Der Hauptsitz und das Zentrallager befinden sich in Madiswil BE. Hinzu kommen Niederlassungen in Nyon VD für die Westschweiz und in Lugano TI für die italienische Schweiz.

Ausgangslage

Die Bionatura AG hat Grosses vor: Sie will nicht nur weiter den Export in Europa ausbauen, sondern auch nach Nordamerika expandieren. Ihre Berufsbildnerin Viviana Frey, Leiterin Beschaffung, hat das Projekt «Export 2024» auf dem Tisch.

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Aufgabe 10

10 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.1.3 Beschaffungsprozess (K5)

Ausgangslage

Gerade arbeiten Sie daran, den Beschaffungsprozess für den Bio-Rosendünger R24 zu visualisieren.

Aufträge

a. In der grafischen Darstellung fügen Sie 8 Prozessschritte in der richtigen Reihenfolge in die einzelnen Felder ein:

- Rechnung prüfen
- Wareneingang terminieren / kontrollieren, Ware einlagern
- Zahlung abwickeln
- Bestellung überwachen
- Bezugsquelle ermitteln (Sourcing)
- Lieferanten auswählen / Offerten einholen
- Warenbedarf ermitteln
- Bestellung abwickeln

Für jeden korrekt eingefügten Begriff erhalten Sie 0.5 Punkte, total 4 Punkte.

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

b. Der Produktionsleiter meldet Ihnen, dass ein GTIN-Code auf Kunststoffsäcken für Düngergranulate vom Scanner nicht gelesen werden kann.

Der GTIN-Code (Global Trade Item Number-Code) erfüllt unterschiedliche Funktionen im Warenfluss. Führen Sie 3 Nutzen des GTIN-Codes für den Warenfluss auf.

Pro konkreten nachvollziehbaren Nutzen in Stichworten erhalten Sie 2 Punkte, total 6 Punkte.

1
2
3

Aufgabe 11

8 Punkte

Leistungsziel 1.1.7.1 Dokumente erstellen und bearbeiten (K5)

Ausgangslage

Die mangelhaften Kunststoffsäcke für Düngergranulate stammen von der Verpack AG in Oensingen. Tatsächlich sind auf den Säcken der Lieferung vom 17. April 2023 die GTIN-Codes unvollständig aufgedruckt und können deshalb nicht gelesen werden. Insgesamt sind 2 Paletten betroffen.

Diese Säcke werden dringend für die Fertigstellung eines Grossauftrages benötigt. Der Auftrag muss bis Freitag, 12. Mai 2023 morgens, versandbereit sein. Der Arbeitsaufwand bei Bionatura für diesen Auftrag beträgt 4 ganze Arbeitstage; für die Endkontrolle wird 1 weiterer Arbeitstag eingesetzt.

Auftrag

Ihre Berufsbildnerin beauftragt Sie, sofort per E-Mail bei der Verpack AG (verkauf@verpack-ag.ch) zu reklamieren. Bionatura erwartet eine umgehende Lieferung von Klebe-Etiketten mit lesbarem GTIN-Code, um die fehlerhaften GTIN-Codes auf den Säcken zu überkleben. Weisen Sie darauf hin, bis wann die Ersatzlieferung wegen des Grossauftrages spätestens bei der Bionatura eintreffen muss.

Für eine inhaltlich vollständige, sachlich korrekte E-Mail ohne Rechtschreibe- und Grammatikfehler in der Maske Ihres Mailprogrammes auf der nächsten Seite erhalten Sie 8 Punkte.

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

E-Mail Reklamation / Ersatzlieferung

 Senden	Von ...	
	An ...	
	Cc ...	
	Bcc ...	
	Betreff	

Bionatura AG
Bernalstrasse 99
4934 Madiswil
+41 58 216 50 30
www.bionatura.ch

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

Aufgabe 12

10 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.1. Material, Waren oder Dienstleistungen beschaffen (K5)

Ausgangslage

Im Hinblick auf die Expansion nach Nordamerika steht die Auswahl weiterer Lieferanten an.

Für die Bionatura AG ist die Umweltverträglichkeit ein Hauptkriterium. Bionatura stellt hochwertige Produkte her, deshalb sind ein hoher Qualitätsstandard der Rohstoffe und eine hohe Lieferbereitschaft unabdingbar. Die beiden Lieferanten in der Auswahl sind im Hochpreissegment tätig, daher ist die Berücksichtigung des Preises als Kriterium für die Bewertung nicht relevant.

Folgende Daten der beiden Lieferanten sind bekannt:

Naturproduktefarm AG, Deutschland

Die Naturproduktefarm AG ist ein mittelgrosses Unternehmen mit einem internationalen Kundenstamm. Es hat hohe Standards; die Bio-Zertifizierung ist auf 2024 geplant. Aktuell ist eine Produktionsanlage ausgestiegen und das wirkt sich negativ auf die Qualität aus.

Wegen des heissen Sommers 2022 hat sich der Ertrag verringert und die Naturproduktefarm hat Schwierigkeiten, alle Kundenbestellungen fristgerecht auszuliefern.

Es sind keine wesentlichen Handelshemmnisse zu erwarten, da die EU und die USA ein Handelsabkommen unterzeichnet haben.

Cooperazione Naturale Italia SA

Die Cooperazione Naturale Italia SA wird seit 3 Generationen von einer angesehenen Familie in einer Kleinstadt betrieben. Das Unternehmen ist eine der grössten Arbeitgeberinnen in der Region.

Die Cooperazione Naturale Italia SA hat vorwiegend einen nationalen Kundenstamm, deshalb muss eventuell mit Sprachschwierigkeiten gerechnet werden.

Die Kunden schätzen die hohen Qualitätsstandards des Unternehmens. Die Bio-Label-Zertifizierung im letzten Jahr trägt zum guten Image bei.

Die Cooperazione Naturale Italia SA hat zudem ein Partnerunternehmen an der Schweizer Grenze, was zu einer hohen Warenverfügbarkeit führt.

Aufträge

a. Erstellen Sie auf der nächsten Seite eine Lieferantenbewertung in Form einer Nutzwertanalyse mit 4 sinnvollen Beurteilungskriterien. Gewichten Sie die Kriterien und bewerten Sie die Kriterien mittels einer Skala von 1-3. Berechnen Sie anschliessend den Nutzwert der beiden Lieferanten.

Sie erhalten für eine nachvollziehbare, korrekte und aussagekräftige Lieferantenbeurteilung total 7 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Lieferantenbeurteilung	Gewichtung %	Naturproduktefarm AG		Cooperazione Naturale Italia SA	
		Bewertung	Berechnung Punkte	Bewertung	Berechnung Punkte
Total	100 %				

b. Empfehlen Sie Ihrer Berufsbildnerin einen Lieferanten aufgrund Ihrer Ergebnisse aus der Lieferantenbeurteilung. Begründen Sie Ihre Wahl.

Für eine Empfehlung mit plausibler Begründung mit 2 Argumenten in ganzen Sätzen erhalten Sie 3 Punkte.

Empfehlung Lieferant	
Begründung	1
	2

Erreichte Punktzahl pro Seite

Aufgabe 13

4 Punkte

1.1.1.1.1 Ziele und Aufgaben der Beschaffung (K2)

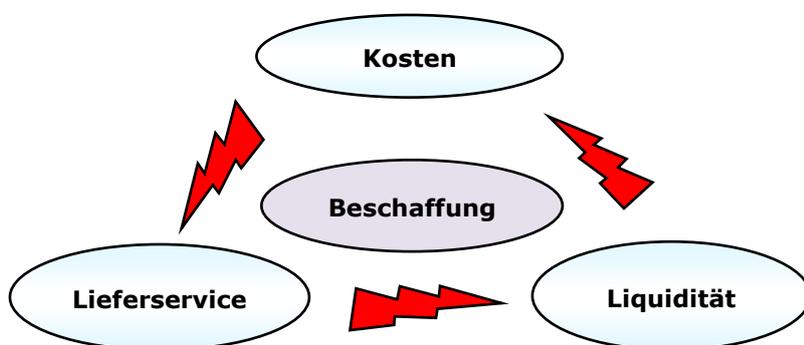
Ausgangslage

Im Gartenbaubereich ist es momentan schwierig, immer lieferbereit zu sein. Bei den Rohstoffen für Bio-Dünger, die im Ausland beschafft werden, muss mit Lieferfristen von bis zu zwei Monaten mehr als üblich gerechnet werden. Nach Möglichkeit wird in Grossmengen eingekauft. In der Finanzplanung muss deshalb die Liquidität genauestens überwacht werden.

Ihre Berufsbildnerin benötigt eine Zusammenstellung von Beschaffungszielen für die Geschäftsleitungssitzung. Sie sollen ihr dabei behilflich sein.

Auftrag

Sie kennen aus dem überbetrieblichen Kurs das magische Dreieck für die Beschaffung:



Wählen Sie aus den 3 unten aufgeführten Zielkonflikten 2 Konflikte aus, welche aktuell für die Bionatura AG relevant sind und begründen Sie Ihre Wahl.

Sie erhalten je korrekt gewählten Zielkonflikt mit nachvollziehbarer Begründung in Stichworten 2 Punkte, total 4 Punkte.

Zielkonflikte	Begründung
Kosten ↔ Liquidität	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Lieferservice ↔ Kosten	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Lieferservice ↔ Liquidität	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 14

4 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.4.1 Transportmittel und Verpackung (K3)

Ausgangslage

Der erste Versand des Bio-Rosendüngers R24 an den neuen Kunden in Los Angeles in den USA steht kurz bevor. Normalerweise benutzt der Seefracht-Spediteur die Route durch den Panama-Kanal.

Aufträge

a. Viviana Frey fragt sich, ob es auch eine Route gäbe, die nicht durch den Panama-Kanal führt.

Markieren Sie auf der Karte mit je 1 Kreuz Los Angeles und den Panama-Kanal. Zeichnen Sie mit 1 Linie 1 alternative Seefrachtroute aus Europa nach Los Angeles und geben Sie mit 1 Pfeil die Fahrtrichtung an.

Sie erhalten für 2 korrekt platzierte Kreuze je 0.5 Punkte; für 1 sinnvolle alternative Seefrachtroute inklusive bezeichneter Fahrtrichtung 1 Punkt, total 2 Punkte.



b. Benennen Sie 2 Nachteile der von Ihnen vorgeschlagenen alternativen Seefrachtroute gegenüber der Panama-Kanal-Route.

Sie erhalten je korrekten Nachteil in Stichworten 1 Punkt, total 2 Punkte.

1
2

Erreichte
Punktzahl
pro Seite