

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 / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- als Lösungen gelten aktuell gültige und digital einsetzbare Zahlungsmöglichkeiten für Privat- und Geschäftskunden

Lösungsvorschläge

je 0.5 Punkte, total 1.5 Punkte

– Kreditkarte (MasterCard, Visa, American Express)
– PrePaid Kreditkarte (PostFinance Mastercard Value)
– PayPal, Samsung Pay, Apple Pay
– TWINT
– Debit Mastercard, Visa Debit, (Maestro-Karte)
– Vorauszahlung
– Zahlungsdienstleister wie KLARNA, Byjuno usw.

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.

Korrekturhinweise

- weitere sinngemässe Begründungen möglich

Lösungsvorschläge

Zahlungsmöglichkeit mit grösstem Ausfallrisiko	Rechnung	0.5 P.
Begründung	Liquidität / Bonität des Kunden nicht bekannt Zahlung und Warenlieferung erfolgen nicht zum gleichen Zeitpunkt wie bei anderen Zahlungsmöglichkeiten Ware ist in den Händen des Kunden, ohne dass dafür bereits Geld geflossen wäre Zahlung wird nicht durch Dritte garantiert / abgesichert	1 P.

c. Um den Aufwand für Verpackung und Versand zu optimieren, möchte Frau Schwerzmann die Selbstabholung für Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe in der Region attraktiver gestalten.

Erreichte Punktzahl pro Seite

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.

Korrekturhinweise

- vorgeschlagene Massnahmen müssen konkret beschrieben werden (Benennung, mögliches Vorgehen) und direkten Bezug zur Ausgangslage aufweisen
- allgemeine / unspezifische Vorschläge (Rabatte, Vorzugsbehandlung u. Ä.) ohne konkrete Beschreibung 0 Punkte
- weitere geeignete, auf die Situation bezogene und realistische Vorschläge sind möglich

Lösungsvorschläge

je 1.5 Punkte, total 3 Punkte

- Express-Bereitstellung: 1 Stunde nach Bestellung können Waren abgeholt werden
- Selbstabholer werden prioritär bedient: spezielle Kasse, Abholung ab Rampe o. Ä.
- (Spezial-)Kundenkarte für Selbstabholer: auf den Jahresumsatz werden 5 % Cashback / andere Rabatte / Vergünstigungen usw. gewährt
- Selbstabholer-Rabatte: 2 % Rabatt auf Rechnung, 5 % Rabatt auf Barzahlung o. Ä.
- Aktionen nur für Selbstabholer: spezielle Aktionen / Mengenrabatte o. Ä. bei von dieser Kundengruppe häufig nachgefragten Produkten
- Bewerbung (Flyer, Anschreiben, Sticker auf Rechnung usw.) der Selbstabholung mit folgenden Argumenten: - keine Versand- und Verpackungskosten - kein Kleinmengenzuschlag - keine Mindestbestellmenge

üK-Leistungsziel / Branchenkundentext Verkaufsprozess / üK 2

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- Lösungen müssen zur Ausgangslage passen und sich auf den konkreten Lehrbetrieb sowie die berufliche Grundbildung Kaufleute EFZ beziehen
- gleichartige Lösungsvorschläge (z. B. Webseite Betrieb – Webseite Schule) nur 1 x 0.5 Punkte
- weitere sinnvolle Lösungen möglich

Lösungsvorschläge

je 0.5 P., je 1 P. pro Thema, total 2 Punkte

Informationsmittel / Unterlagen Betrieb	<ul style="list-style-type: none"> - Webseite Unternehmen - Infobroschüre Betrieb - Leitbild - Produktkatalog - Produktemuster - Werbebroschüre - Firmenzeitung - Imagebroschüre - Organigramm - Zeitungsberichte - usw.
Informationsmittel / Unterlagen Grundbildung Kaufleute EFZ	<ul style="list-style-type: none"> - Webseite Schule - Webseite Kaufmännische Grundbildung - Schulbroschüre - Webseite berufsberatung.ch - eigener Ausbildungsplan - Stundenplan / Studentafel Schule - Webseite Branche Handel - LLD Handel - Lerndokumentation - usw.

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite**

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.

Korrekturhinweise

- Sätze müssen sich auf ein ausgehendes Gespräch beziehen
- Nennung von Betrieb / Person nicht zwingend, Platzhalter genügen
- ähnliche, passende Formulierungen möglich

Lösung

1 P. je Satz, total 2 P.

Vorstellungssatz / Beginn des Gespräches	- XY AG (Lehrbetrieb), ZZ (Name Schnupperlernender), guten Tag Frau / Herr
Schlussatz / Abschluss des Gespräches	- Vielen Dank für die Auskunft Frau / Herr ... Auf Wiederhören! / Adiö!

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.

Korrekturhinweise

- Aussagen müssen sich einerseits auf einen Handelsbetrieb und andererseits auf die kaufmännische Tätigkeit beziehen
- Aussagen werden inhaltlich nicht bewertet, sofern sie sich auf die obige Frage beziehen und in ganzen Sätzen formuliert sind
- Beschreibung in Stichworten 0.5 Punkte
- unklare / unpassende Aussagen Abzug 0.5 – 1 Punkt

Lösungsvorschläge

in ganzen Sätzen max. 2 Punkte

Besonders gefällt mir/gefallen mir...

- die Kommunikation mit Kunden, es mit verschiedenen Menschen zu tun zu haben, Verkaufsgespräche zu führen, Fremdsprachen einzusetzen, Kunden zu bedienen ...
- Dienstleistungen zu erbringen, die vielfältigen Aufgaben, das vielseitige Arbeitsgebiet, dass es saisonal abwechslungsreich ist ...
- Lieferanten- / Kundenbesuche mitzuerleben, Lieferanten auszuwählen, Offerten zu beurteilen, der ganze Bestellprozess ...
- die spannenden Produkte, die erworbenen Produktkenntnisse ...
- das tolle Team, das dynamische Arbeitsumfeld, dass immer etwas los ist ...
- usw.

Pflicht-Leistungsziel

Erreichte Punktzahl pro Seite

Aufgabe / Lösung 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.

Korrekturhinweise:

- nur diese Lösungen / Kreuze sind möglich
- es sollen die Auswirkungen auf die Automobilgarage betrachtet werden (nicht Auswirkungen auf die Produktion, auf den Handel allgemein o. Ä.)
- wenn mehr als 4 Kreuze gesetzt sind, werden die ersten 4 Kreuze bewertet, der Rest gilt als falsch

Lösung

1 Punkt / Kreuz, max. 4 Punkte

Einflussfaktoren Preisentwicklung	Auswirkung auf Automobilgarage
sinkender Eurokurs	<input checked="" 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> führen zur Erhöhung der Bezugskosten
steigende Energiepreise	<input checked="" type="checkbox"/> führen zu steigenden Verkaufspreisen
	<input type="checkbox"/> verteuern die Produktion der Automobile
Rückgang der Kaufkraft des Schweizer Frankens	<input checked="" type="checkbox"/> Kunden investieren in günstigere Automobilmarken
	<input checked="" type="checkbox"/> es werden weniger Autos gekauft

üK-Leistungsziel / Branchenkundetext Kalkulation & Kennzahlen / üK 3

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- Bezug zur Ausgangslage muss klar ersichtlich sein
- Lösungen können sich auf das Rahmenabkommen selbst sowie die weiteren bilateralen Abkommen beziehen
- andere Formulierungen / weitere Lösungen sind möglich, sofern der Bezug zur Ausgangslage erkennbar ist

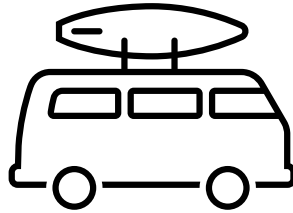
Lösungsvorschläge

- Verlust der Präferenzolltarife, Produkte könnten dadurch teurer werden
- Probleme beim Zugang zum europäischen Binnenmarkt, weil das Abkommen über die technischen Handelshemmnisse nicht mehr aktualisiert wird
- gegenseitige Anerkennung der Produktstandards besteht nicht mehr, Lieferanten aus dem EU-Raum haben bessere Chancen auf dem EU-Markt
- Albrecht Meyer AG könnte benachteiligt sein bei der Teilnahme an Auftragsausschreibungen in Deutschland und Frankreich
- durch kompliziertere Abläufe und Vorgaben beim Export (Dokumente, Zertifikate, Vorgaben usw.) besteht das Risiko, dass Liefertermine nicht mehr eingehalten werden können / dass längere Wartezeiten eingerechnet werden müssen / dass mehr Arbeitszeit für administrative Tätigkeiten anfällt
- die Beschaffung von Rohstoffen und Halbfabrikaten für die Albrecht Meyer AG könnte aufwändiger und/oder teurer sein
- falls die Personenfreizügigkeit eingeschränkt wird, wird die Rekrutierung von hochqualifiziertem Fachpersonal erschwert
- Probleme bei der Ver- und Bearbeitung von kundenbezogenen Daten aus der EU wegen unterschiedlicher Datenschutzgesetzgebung
- die Teilnahme an der Forschung zu neuen Produktionstechnologien und verbesserten Materialien ist erschwert bis verunmöglicht

üK-Leistungsziel / Branchenkundentext Aussenhandel / üK 5

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 / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- Stellenbezeichnung: anderslautende Formulierungen möglich, sofern sinnvoll
- Pensum: einzig mögliche Antwort (→ Ausgangslage Fall!)
- Anforderungsprofil: pro sinnvollen Aspekt 0.5 Punkte, maximal 2 Punkte; falls Sprache aufgeführt, ist Deutsch Pflicht
- anderslautende Formulierungen sind möglich, sofern sinnvoll

Lösungsvorschläge

Kostenstelle / Abteilung	002 / Verkauf	
Stellenbezeichnung	Mitarbeiter/in Verkauf, Detailhandelsfachfrau / -mann Verkaufsspezialist/in im Bereich Wandern/Trekking	1 P.
Pensum	80 %	1 P.
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"> • abgeschlossene Ausbildung im Verkauf/Detailhandel • mindestens 2 Jahre Berufserfahrung • vertiefte Kenntnisse im Bereich Wandern/Trekking • sehr gute Deutschkenntnisse, Englisch- und Französischkenntnisse von Vorteil, (Italienischkenntnisse) • Spass am Verkaufen, kommunikativ, kundenorientiert • teamfähig 	max. 2 P.
Lohnband (100%)	CHF 4'500 – 5'500 (Monat x 13)	2 P.
Stellvertretung	Leiter/in Verkauf	
Ziele	monatlicher Umsatz von mindestens CHF 8000	

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.

Korrekturhinweise

- zu ähnliche Vor-/Nachteile nur 1 x 1 Punkt
- weitere sinnvolle Antworten möglich

Lösungsvorschläge

Kanal/Ort	Vorteil je 1 P.	Nachteil je 1 P.
Internet	gezielte Platzierung möglich; fertige Vorlage vorhanden; schnell umsetzbar	je nach Medium geringe Reichweite/Aufmerksamkeit; je nach Medium Kosten für Insertion
Printmedien	gezielte Platzierung möglich; fertige Vorlage vorhanden, schnell umsetzbar	je nach Medium geringe Reichweite/Aufmerksamkeit; Kosten für Insertion
Audio-visuelle Medien	grosse Reichweite	verhältnismässig teuer; Produktion zeitaufwändig
Persönliche Information	kostenlos; gezielte Ansprache/kein Streuverlust; direkt/schnell umsetzbar	mangelnde Objektivität
Vermittler	keine eigene Vorselektion nötig	Vermittlerprovisionen

üK-Leistungsziel / Branchenkundetext Personalwesen / üK 6

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe / Lösung 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 inkl. 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.

Korrekturhinweise

- Betriebsform:
 - Begründung in Stichworten Abzug 0.5 Punkte
 - Spezialgeschäft auch möglich
- Kooperation: nur Wort Zusammenarbeit 0.5 Punkte
- anderslautende Formulierungen sind möglich, sofern sinnvoll

Lösungen

Betriebsform	Pop-Up Store	2 P.
Beschreibung	Das Reisebüro ist nur für eine <u>beschränkte Dauer</u> von 12 Monaten / <u>provisorisch</u> an diesem leerstehenden Standort eingemietet.	

Kooperation Definition	<u>Zusammenarbeit</u> mit dem Ziel, <u>Synergien</u> zu nutzen und <u>Geld zu sparen</u> ; die beteiligten <u>Unternehmen bleiben rechtlich selbständig</u> / unabhängig	1 P.
-------------------------------	--	-------------

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.

Korrekturhinweise

- zu ähnliche Ideen nur 1 x 1 Punkt (z. B. Flyer auflegen, Prospekte anbieten)
- anderslautende Formulierungen sind möglich, sofern sinnvoll

Lösungsvorschläge

je 1 P., total 2. P.

-	gemeinsam für ihr Angebot Werbung machen (z. B. mittels Plakat oder Inserat, auf Plattformen, Klappständer Trottoir, Gegenstände / Hinweise im jeweils anderen Schaufenster usw.)	Erreichte Punktzahl pro Seite
-	gegenseitig auf Geschäft des anderen aufmerksam machen (z. B. Auflegen von Flyern an der Kasse, Text auf Kassenquittungen usw.)	
-	Kombi-Angebote zu reduzierten Preisen offerieren (Wander-Tour inkl. passender Ausrüstung, bei Buchung einer Mehrtages-Wanderung bei «Natur pur» Rabattgutschein für Einkauf bei Travel & Camp AG usw.)	

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.

Korrekturhinweise

- zu ähnliche Antworten nur 1 x 1 Punkt
(z. B. mehr Wanderartikel verkaufen, mehr Trekkingartikel verkaufen)
- Vor-/Nachteile müssen aus Sicht der Travel & Camp AG formuliert sein
- anderslautende Formulierungen sind möglich, sofern sinnvoll

Lösungsvorschläge

Vorteil	je 1 P., total 2 P.	Nachteil	je 1 P. total 2 P.
durch Kundschaft des Reisebüros könnte eigener Kundenkreis erweitert werden		läuft beim Reisebüro etwas schief (z. B. Unfall auf Tour), kann sich Imageschaden auch auf Travel & Camp AG übertragen	
Zusammenarbeit könnte Lancierung der neuen Produktegruppe unterstützen		Abstimmungen untereinander könnten schwierig/zeitraubend werden	
Umsatzsteigerung durch Kombi-Angebote		Reisebüro könnte sich nicht an Abmachungen halten	
Nutzung von Synergien z. B. in Form von Kosteneinsparungen (Aufteilung der Kosten für Werbeaktivitäten)		korrekte Aufteilung der Aufgaben/Kosten könnte schwierig sein	
		in 12 Monaten ist Reisebüro wieder weg, Aufwand für Kooperation könnte sich nicht lohnen	

üK-Leistungsziel / Branchenkundetext Branche & Unternehmen I / üK 1

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- sehr ähnliche Ideen (z. B. Schlafmasken verteilen, Ohrstöpsel verteilen) nur 1 x 1 Punkt
- Idee ohne Bezug zur Ausgangslage (unpassend) 0 Punkte
- Idee ohne passende Konkretisierung («Rabatt», «Give-away») 0.5 Punkte
- weitere sinnvolle Ideen / Antworten möglich

Lösungsvorschläge

1 Punkt / Idee, total 4 Punkte

Vorschläge für Attraktionen / Angebote an der After-Work-Party

- 5% Party-Rabatt auf alle Produkte im Wander-/Trekking-Bereich bzw. auf gebuchte Reisen
- Food-Truck mit Getränken & Snacks für Besucher / Apéro-/Cüpli-Bar / Bier vom Fass
- Kletterwand aufstellen
- Reisevortrag der letzten von «Natur pur» organisierten Trekking-Tour
- Natur-Quiz mit Preisen aus dem eigenen Sortiment, einem Kletterkurs, Feldstecher o. Ä.
- Give-aways (Schlafmasken, Ohrstöpsel, Taschenlampe o. Ä.) verteilen
- Glücksrad mit Preisen (Gutscheine, Trostpreise o. Ä.)
- ab CHF 200.00 Einkauf gibt es gratis einen kleinen Kompass dazu
- Schnitzeljagd durch die Innenstadt mit QR-Codes
- Foto-Ausstellung / Postkarten-Ausstellung

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**

Korrekturhinweise

- Flyer muss sich auf Ausgangslage beziehen
- Punkteverteilung total 8 Punkte
 - je berücksichtigte AIDA-Phase 1 Punkt, total 4 Punkte
 - korrekte Nennung aller wichtigen Informationen 2 Punkte
(was/wann/wo/wer, unterstrichen)
Abzug pro fehlende / fehlerhafte Information 0.5 Punkte, maximal 2 Punkte
Fehler: Datum nicht Donnerstag Ende August 2023 (um den 31. August)
Zeit nicht «after work»,
Ort nicht Hauptstrasse in Emmenbrücke,
andere Homepage
 - Gesamteindruck (Kreativität, Wirksamkeit, Bezug Ausgangslage usw.) 1 Punkt
 - Rechtschreibung 1 Punkt
Abzug pro Schreibfehler 0.5 Punkte, maximal 1 Punkt
- sinnvolle andere Inhalte möglich

Lösungsvorschlag

Attention

Travel & Camp AG und Natur pur

0.5

laden ein zur



Attention

1 P.

After-Work-Party!

0.5

Freuen Sie sich auf
interessante Rabatte
und weitere Attraktionen!

Desire

1 P.

Donnerstag, 31. August 2023,
18 – 22 Uhr

0.5

Action

1 P.

Hauptstrasse 33 & 35, Emmenbrücke

Action

www.travel-camp.ch
www.natur-pur.ch

0.5



Erreichte
Punktzahl
pro Seite

üK-Leistungsziel / Branchenkundetext Absatz & Marketing / üK 2

Aufgabe / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- sehr ähnliche Ideen (z. B. Wasser bestellen, Bier bestellen) nur 1 x 0.5 Punkte
- Idee ohne Bezug zur Ausgangslage (unpassend) 0 Punkte
- weitere sinnvolle Ideen / Antworten möglich

Lösungsvorschläge

- Zeitplan/Programm erstellen
- Budget erstellen
- Aufgaben verteilen
- Verpflegung organisieren/bestellen
- abklären, welche Bewilligungen es braucht, und diese einholen
- Flyer drucken lassen
- Preise / Give-aways usw. festlegen und besorgen
- geplante Attraktionen buchen (Kletterwand, Vortrag usw.)
- Service-/Hilfspersonal organisieren
- ausreichend Ware im Geschäft sicherstellen
- Anpassungen der Verkaufsfläche während Party überlegen
- Apéro-Mobiliar bestellen
- Einsatzplan erstellen
- Lokalzeitung einladen
- Strassensperre organisieren
- Entsorgungsmöglichkeiten besorgen und bereitstellen (z. B. Abfalleimer, -säcke)
- usw.

Pflicht-Leistungsziel

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe / Lösung 9

8 Punkte

Leistungsziel 1.1.8.1 Kenntnisse über Produkte und Dienstleistungen einsetzen (K3)

Ausgangslage

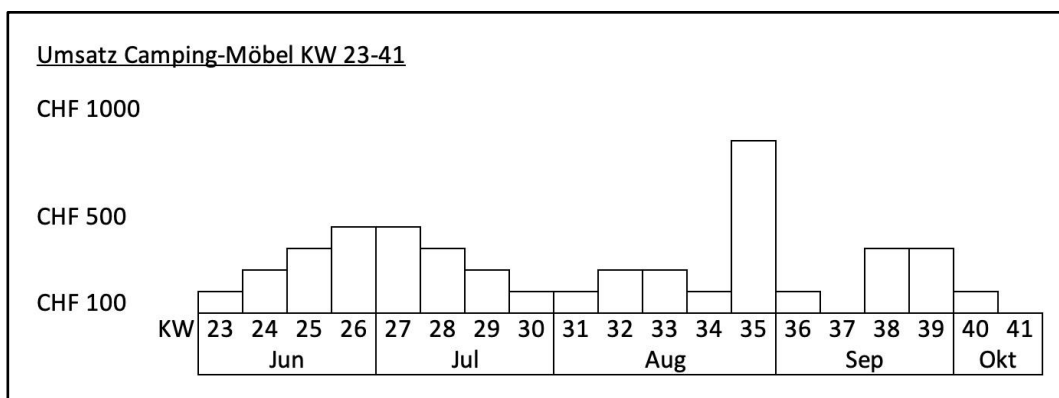
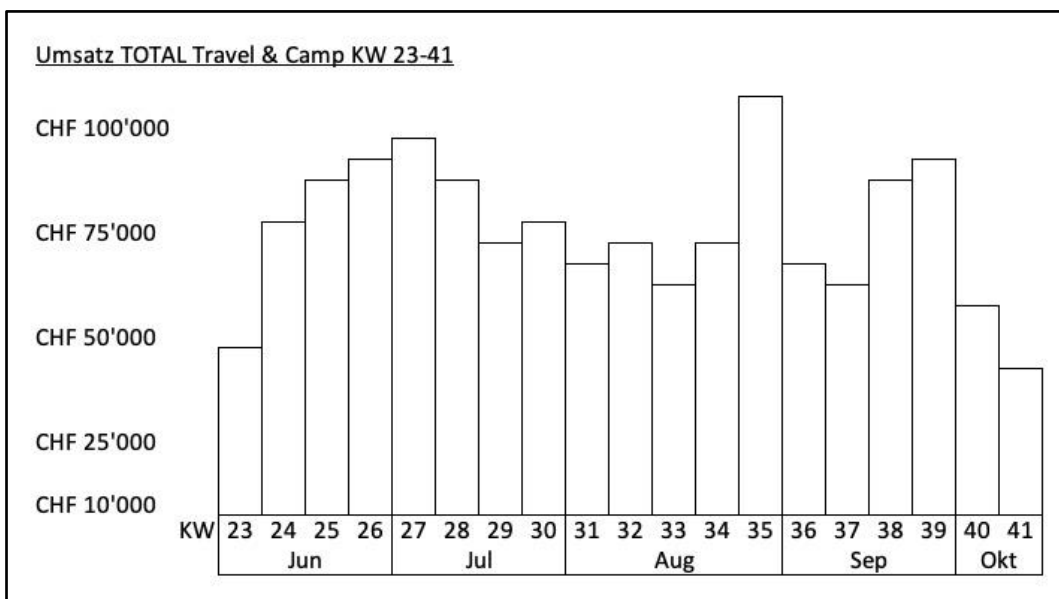
Herr Totti überlegt sich seit längerem, ob die Camping-Möbel weiterhin im Sortiment bleiben sollen. Die Artikel beanspruchen viel Platz auf der Verkaufsfläche.

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.



Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Fallstudie 2



Bionatura

Bionatura AG

Bernalstrasse 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 / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- keine weiteren Lösungen möglich
- Lösungsbegriffe müssen klar zuordenbar sein
- sinngemässe Formulierungen (z. B. «Lieferantenauswahl») auch möglich

Lösung

1	• Warenbedarf ermitteln
2	• Bezugsquelle ermitteln (Sourcing)
3	• Lieferanten auswählen / Offerten einholen
4	• Bestellung abwickeln
5	• Bestellung überwachen
6	• Wareneingang terminieren / kontrollieren, Ware einlagern
7	• Rechnung prüfen
8	• Zahlung abwickeln

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.

Korrekturhinweise

- Nutzen mit nachvollziehbarem / branchenüblichem Oberbegriff bezeichnet
- nur Oberbegriff (fett)genannt ohne weitere Beschreibung / Spezifikation nur 1 Punkt
- weitere auf die Ausgangslage bezogene Lösungen möglich

Lösungen

je 2 P., total 6 P.

zum Scannen geeignet elektronisch / digital / mit Lesegerät einlesbar z. B. im Lager / an der Kasse, digitale Datenerfassung / digitales Lagersystem möglich
global anwendbar weltweit gleich genormt, verbindlich für alle Akteure in der Wertschöpfungskette
eindeutige Identifikation hinterlegte Informationen für alle eindeutig / gleich / verständlich
Erleichterung des Waren- und Informationsflusses / der Warenbewirtschaftung über die gesamte Wertschöpfungskette
Vereinfachung des administrativen Aufwands
Unterstützung auf dem Weg vom Produzenten zum Endkunden
Nachverfolgbarkeit von Gütern über die ganze Wertschöpfungskette

üK-Leistungsziel / Branchenkundentext Einkauf - Beschaffung / üK 3

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe / Lösung 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**

Korrekturhinweise

- E-Mail muss sich konkret auf Ausgangslage und Auftrag beziehen
- Punkteverteilung
 - Von (beschaffung@bionatura.ch o. Ä.) 8 Punkte total
 - An (verkauf@verpack-ag.ch) 0.5 Punkte
 - aussagekräftiger Betreff 0.5 Punkte
 - wenn nicht klar und deutlich formuliert 1 Punkt, Abzug 0.5 Punkte
 - Anrede 0.5 Punkte
 - geliefert Datum / Produkt / Menge 1 Punkt
 - nicht lesbarer Druck GTIN-Code 1 Punkt
 - Lieferung Ersatz- Etiketten, Termin bis spätestens 1 Punkt
 - bei falscher Berechnung (bis 2 Tage vor / nach 04.05.2023) Abzug 0.5 Punkte
 - Begründung Liefertermin wegen Grossauftrag 1 Punkt
 - Bestätigung Liefertermin per Mail 0.5 Punkte
 - Grussformel 0.5 Punkte
 - Firma, Name Absender, evtl. Funktion Absender 0.5 Punkte
- Rechtschreibe- / Grammatikfehler Abzug je Fehler 0.5 Punkte, maximal 3 Punkte
- andere sinngemässe Formulierungen möglich

E-Mail Reklamation / Ersatzlieferung Etiketten - Lösungsvorschlag

 Senden	Von ...	beschaffung@bionatura.ch / X.Y.@bionatura.ch o.Ä.	0.5
	An ...	verkauf@verpack-ag.ch	0.5
	Cc ...	(nicht in Auftrag enthalten)	
	Bcc ...	(nicht in Auftrag enthalten)	
	Betreff	fehlerhafte Lieferung 17. April 2023 / Lieferung Ersatz-Etiketten	1

Sehr geehrte Damen und Herren **0.5**

Am 17. April 2023 haben wir eine Lieferung von 2 Paletten Kunststoffsäcken für Düngergranulate erhalten. Leider ist der GTIN-Code auf diesen Säcken für Scanner nicht lesbar. **1**

Wir benötigen die Lieferung von Klebe-Etiketten mit lesbarem GTIN-Code zum Überkleben der fehlerhaften Aufdrucke bis spätestens Donnerstag, 4. Mai 2023 für die Fertigstellung eines Grossauftrages. **1**

Bitte bestätigen Sie uns umgehend den nächstmöglichen Liefertermin per Mail. **0.5**

Freundliche Grüsse **0.5**

Bionatura AG

Name (Lernende/r Beschaffung, X.Y., Beschaffung) **0.5**

Bionatura AG
Bernalstrasse 99
4934 Madiswil
+41 588 216 50 30
www.bionatura.ch

Erreichte Punktzahl pro Seite

Pflicht-Leistungsziel

Aufgabe / Lösung 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.

Korrekturhinweise

- Auswahl Beurteilungskriterien / Gewichtung
 - **Umweltverträglichkeit / Qualität / Lieferbereitschaft** (oder ähnliche Begriffe) sind ein MUSS mit hoher Gewichtung (siehe Ausgangslage)
 - **Internationalität / Handelsabkommen** als Kriterien mit tieferer Gewichtung müssen bei beiden Lieferanten gleich bewertet werden, da beide in der EU
 - **Sprachbarriere** und **Internationalität** können als Kriterien mit tiefer Gewichtung gewählt werden (in der Ausgangslage nicht klar als wichtig definiert)
 - **Preis** kein Kriterium, da beide Lieferanten im gleichen Hochpreissegment (siehe Ausgangslage)

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

- pro sinnvolles **Kriterium** je 0.5 Punkte, total 2 Punkte
- sinnvolle **Gewichtung** der Kriterien gemäss Ausgangslage, **total 100 %** je 0.5 Punkte, total 2 Punkte
total 100 % nicht eingehalten Abzug 1 Punkt
- sinnvolle / nachvollziehbare **Bewertung Skala 1-3** (mit Bezug zur Lieferantenbeschreibung) 1 Punkt je Lieferant, halbe Punkte möglich
andere Skala (1-5, 1-6 u. Ä.) Abzug 0.5 Punkte je Lieferant
- korrekte **Berechnung** je Offerte 0.5 Punkte je Lieferant
- andere Kriterien / andere Gewichtung / andere Bewertungen möglich, sofern nachvollziehbar dargestellt / begründet / mit Bezug zu Ausgangslage und Lieferantenbeschreibung

Lösungsvorschlag

Kriterium	Gewichtung %	Naturproduktefarm AG		Cooperazione Naturale Italia SA	
		Bewertung	Berechnung Punkte	Bewertung	Berechnung Punkte
Umweltverträglichkeit (Bio Label, Zertifizierung o. Ä.)	35	1	35	3	105
Qualität (hohe Standards o. Ä.)	30	1	30	3	90
Lieferbereitschaft (Verfügbarkeit o. Ä.)	25	2	50	3	75
Internationalität (Handelsabkommen, Sprache)	10	3	30	1	10
Total	100 %		145		280

4 x 0.5 P., total 2 P. **4 x 0.5 P., total 2 P.** **1 P.** **0.5 P.** **1 P.** **0.5 P.**

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.

Korrekturhinweise

- besserer Lieferant aus der Nutzwertanalyse: Cooperazione Naturale Italia SA
- Empfehlung der Naturproduktefarm AG eigentlich nicht möglich; bei sinnvoller und nachvollziehbarer Bewertung plus nachvollziehbarer Begründung und mit Bezug zur Nutzwertanalyse 2 P.

Lösungsvorschläge

Empfehlung Lieferant 1 P.	Cooperazione Naturale Italia SA
Begründung 2x1 P.	<ul style="list-style-type: none"> - Es sind keine Qualitätseinbussen / Lieferverzögerungen durch Ertragsengpässe vorhanden / zu erwarten. - Das Unternehmen ist bereits Bio-Label zertifiziert. - Es besteht eine hohe Warenverfügbarkeit, da mit einer Partnerfirma nahe der Schweizer Grenze zusammengearbeitet wird. - Das Unternehmen hat einen guten Ruf in der Region.

Erreichte Punktzahl pro Seite

üK-Leistungsziel / Branchenkundentext Einkauf - Beschaffung / üK 3

Aufgabe / Lösung 13

4 Punkte

1.1.1.1.1 Ziele und Aufgaben der Beschaffung (K2)

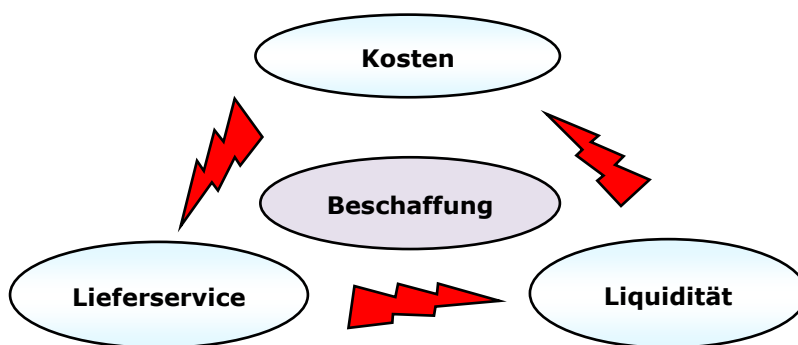
Ausgangslage

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.

Korrekturhinweise:

- Auswahl von 2 Zielkonflikten, welche zur Ausgangslage passen; sinnvoll sind in der aktuellen Situation nur die beiden unten begründeten Konflikte
- andere sinngemässe Formulierungen sind möglich
- falsche Auswahl / Begründung: 0 Punkte

Lösungsvorschläge

Zielkonflikte	Begründung
Kosten ↔ Liquidität	aktuell Lieferengpässe, deshalb müssen Lager aufgestockt werden → daraus ergibt sich eine hohe Kapitalbindung und nachfolgend eine tiefere Liquidität
Lieferservice ↔ Kosten	--
Lieferservice ↔ Liquidität	erforderlich sind hohe Investitionen für eine hohe Qualität in der Auslieferung an Endkunden, deshalb mehr Kosten für Lieferbereitschaft und damit weniger / tiefere Liquidität

2 P.

2 P.

Erreichte Punktzahl pro Seite

üK-Leistungsziel / Branchenkundentext Einkauf - Beschaffung / üK 3

Aufgabe / Lösung 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.

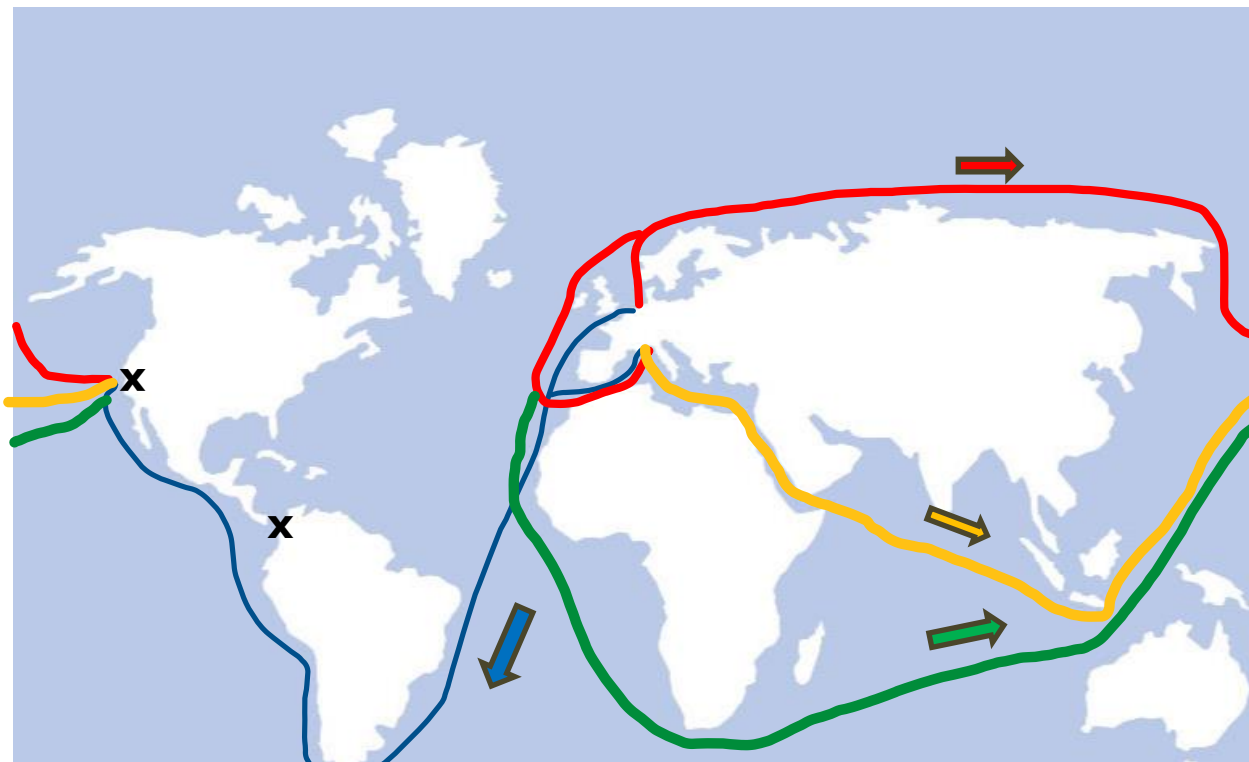
Markieren Sie auf der Karte mit je 1 Kreuz Los Angeles und den Panama-Kanal. Zeichnen Sie mit 1 Linie 1 alternative Seefrachtroute aus Europa nach Los Angeles und geben Sie mit 1 Pfeil die Fahrtrichtung an.

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

Korrekturhinweise

- sinnvolle Route:
Start: Seefrachthafen Europa (Genua, Rotterdam, Antwerpen, Hamburg usw.)
Ziel: Hafen Los Angeles, Kalifornien, USA
- falsch eingezeichnetes Kreuz 0 Punkte
- fehlender Pfeil Abzug 0.5 Punkte
- Landweg 0 Punkte
- Nord-Ost-Passage falsch, wird nicht gefahren

Lösungsvorschläge



Erreichte
Punktzahl
pro Seite

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.

Korrekturhinweise

- weitere sinnvolle Formulierungen sind möglich

Lösungsvorschläge

je 1 P., total 2 P.

- benötigt mehr Zeit, da längerer Weg
- Mehrkosten, da längere Zeit unterwegs
- Lieferverzögerung, somit Lieferbereitschaft nicht mehr gewährleistet
- Qualitätseinbruch, da nicht lieferbereit
- Bestellungen müssen früher geplant werden, um längeren Transportweg auszugleichen
- usw.

üK-Leistungsziel / Branchenkundentext Spedition / üK 4

Erreichte
Punktzahl
pro Seite