

Qualifikationsverfahren für Kaufleute

Berufspraktische Situationen und Fälle

2017 / Serie 1

Name / Vorname Kandidat/in:

Kandidatennummer:

Prüfungskreis:

Lehrbetrieb:

1. Diese schriftliche Prüfung umfasst **6 Aufgaben und 2 Fallstudien** auf insgesamt **30 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
29 Punkte	39 Punkte	32 Punkte	100 Punkte
ca. 30 Minuten	ca. 50 Minuten	ca. 40 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 in den Aufgaben 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 lesbarer Schrift fest und achten Sie auch 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.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Aufgabe 1

4 Punkte

Leistungsziel 1.1.2.2 Kundengespräche führen (K5)

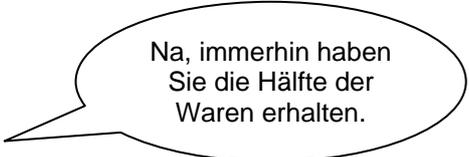
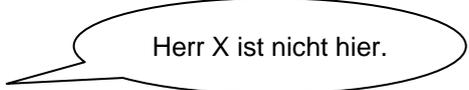
Ausgangslage

Produkte und Dienstleistungen können heute bei verschiedenen Unternehmen eingekauft werden. Die Kunden- und Dienstleistungsorientierung macht dabei oft den kleinen Unterschied, ob sich Kunden für einen Einkauf oder eine erneute Bestellung in Ihrem Lehrbetrieb entscheiden.

Auftrag

Im Auftrag Ihrer Berufsbildnerin entwerfen Sie ein Informationsblatt für die Mitarbeitenden Ihres Lehrbetriebes. Das Informationsblatt schlägt für verschiedene Aussagen gegenüber Kunden Formulierungen vor, welche die Kunden- und Dienstleistungsorientierung des Unternehmens aufzeigen sollen.

Sie erhalten für jede passende Formulierung in 1-2 ganzen Sätzen je 1 Punkt, total 4 Punkte.

bisherige Aussage	kunden- und dienstleistungsorientierte Aussage
 <p>Dann müsste ich jetzt ins Lager gehen.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
 <p>Dieses Produkt gibt es nicht mehr.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
 <p>Na, immerhin haben Sie die Hälfte der Waren erhalten.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
 <p>Herr X ist nicht hier.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte Punktzahl pro Seite

Punkte

Aufgabe 2

4 Punkte

1.1.7.7 Sicher, ergonomisch und effizient arbeiten (K3)

Ausgangslage

Sie arbeiten als Sachbearbeiterin Empfang / Verkauf Innendienst beim Autohaus Lombardo in Delémont. Die kaufmännischen Mitarbeitenden des Unternehmens können demnächst die neu renovierten Büroräume über der Verkaufshalle beziehen.

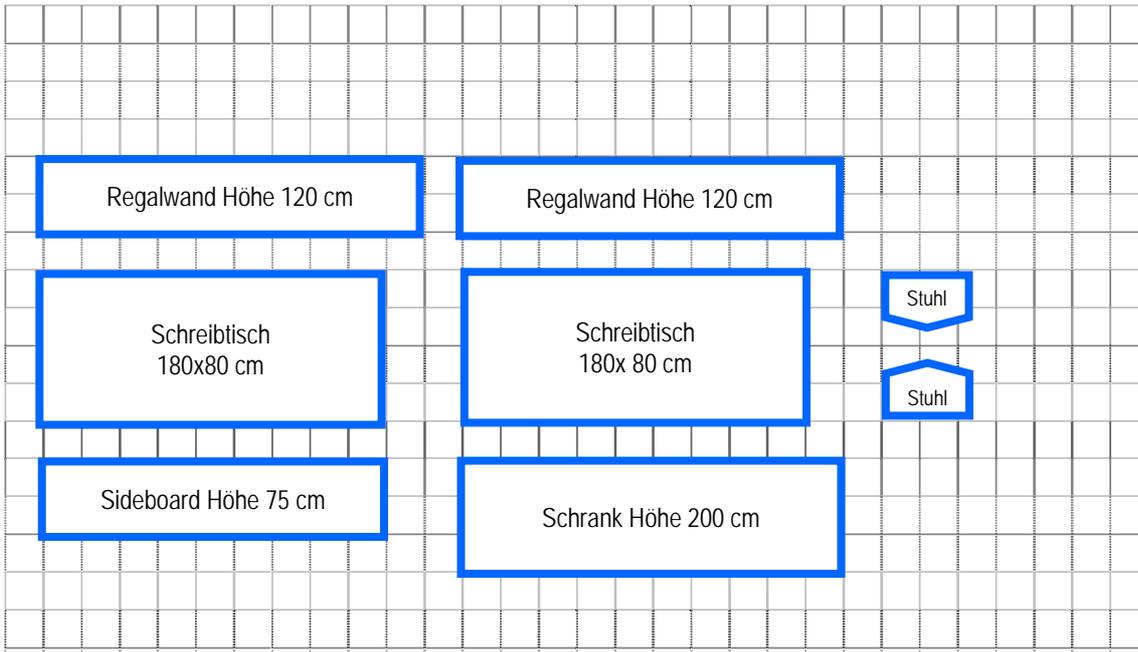
Auftrag

Sie erhalten den Auftrag, für den Büromöbel-Lieferanten einen Plan zu erstellen, wie die Möbel in den Büros aufzustellen sind. Zeichnen Sie im Bürogrundriss auf der nachfolgenden Seite von Hand mit den vorgegebenen Symbolen ein, wie das Büro für 2 Mitarbeitende einzurichten ist. Beschriften Sie die Symbole nachvollziehbar

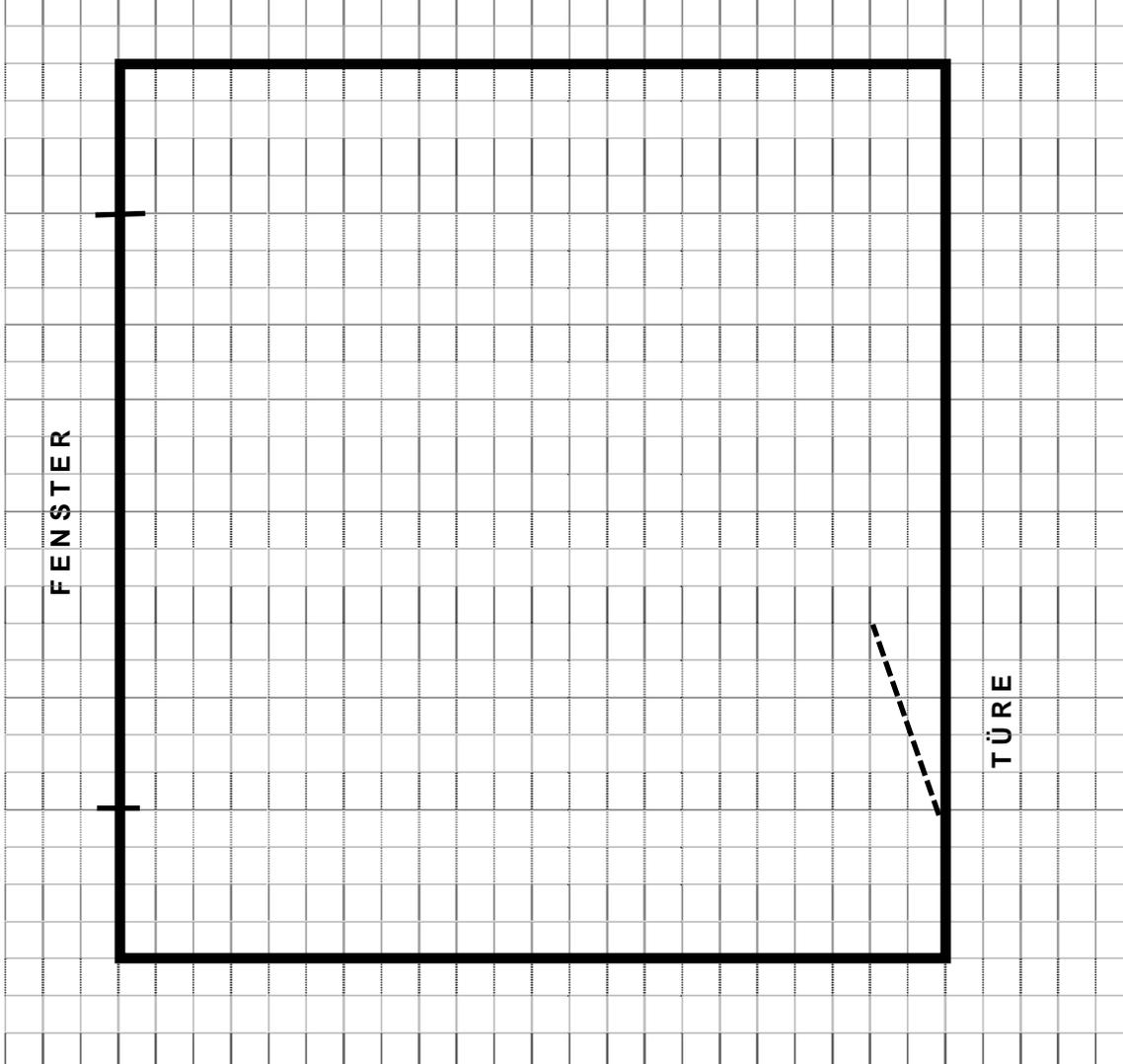
Für eine Lösung nach ergonomischen Richtlinien erhalten Sie je richtig platzierten Gegenstand 0.5 Punkte, total 4 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 2 / Autohaus Lombardo, Delémont: Büroplan 2 Mitarbeitende



Grundriss Büro:



Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 3

7 Punkte

1.1.8.3 Kenntnisse über den Betrieb einsetzen (K2)

Ausgangslage

Als ein Instrument zur Qualitätssicherung wird bei der FLICFLAC AG, einem Sportartikelhändler, ein Arbeitsbuch für Mitarbeitende eingesetzt. Das Arbeitsbuch wird regelmässig überarbeitet durch das Geschäftsleitungssekretariat, wo Sie im Moment als Lernende einsetzen sind.

Aufträge

Ihre Berufsbildnerin bittet Sie, für das Arbeitsbuch die folgenden Aktualisierungen durchzuführen:

- a. Die Liste der öffentlichen und vertraulichen Dokumente ist noch nicht vollständig. Kreuzen Sie in der Liste an, ob ein Dokument öffentlich oder vertraulich ist.

Für jedes richtige Kreuz erhalten Sie 0.5 Punkte, total 4 Punkte.

Dokument	öffentlich (für jedermann einsehbar)	vertraulich (für innerbetriebliche Zwecke)
persönlicher Lohnausweis		
Einladung Messe		
Liste Tagesumsätze Mai 2017		
Entwurf Erfolgsrechnung		
Preisliste Wiederverkäufer		
Stellenbeschreibung		
Leitbild FLICFLAC AG		
Auszug Handelsregister		

- b. Im Arbeitsbuch werden für einen Handelsbetrieb wichtige Begriffe erklärt. Vervollständigen Sie die Tabelle, indem sie die korrekten noch fehlenden Begriffe und Erklärungen einfügen.

Für einen richtigen Begriff erhalten Sie je 0.5 Punkte, für eine richtige Erklärung in Stichworten je 1 Punkt, total 3 Punkte.

Begriff	Erklärung
Bankgarantie	_____
_____	Preisnachlass bei Zahlung innerhalb einer bestimmten, kürzer als üblich bemessenen Frist
_____	Dokument, das durch den Verkäufer nach Eingang der Bestellung ausgestellt wird; enthält u.a. Mengen, Preise und Liefertermin/e
Wiederverkäufer	_____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 4

3 Punkte

1.1.3.2.2 Umweltschutz und nachhaltige Ressourcennutzung (K2)

Ausgangslage

Sie bereiten sich gerade auf einen überbetrieblichen Kurs der Branche Handel vor.

Aufgabe

Dafür müssen Sie folgende Aufgabe lösen:

«Nennen Sie in Stichworten je 1 konkrete Massnahme zum Thema Umweltschutz oder nachhaltige Ressourcennutzung, die verschiedene Gruppen (siehe Tabelle unten) umsetzen können. Beschreiben Sie dazu in jeweils in 1 ganzem Satz je 1 Vorteil, der sich daraus für diese Gruppe ergibt. Jeder Vorteil darf nur einmal genannt werden.»

Für jede vollständig ausgefüllte Tabellenzeile erhalten Sie 1 Punkt, total 3 Punkte.

Gruppe	Massnahme	Vorteil für diese Gruppe
private Haushalte	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/>
Mitarbeitende von Unternehmen	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/>
Unternehmen	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/>

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 5

5 Punkte

1.1.3.1.2 Betriebliche Herstellungs- oder Dienstleistungsprozesse (K2)

Ausgangslage

Sie sind neuerdings verantwortlich für die Bestellung von Papieren und Couverts für Ihren Lehrbetrieb beim Lieferanten Systema Papiere AG in Dietikon. Sie bearbeiten diesen Prozess von der Bedarfsermittlung bis zur Weiterleitung der visierten Rechnung an die Buchhaltung.

Auftrag

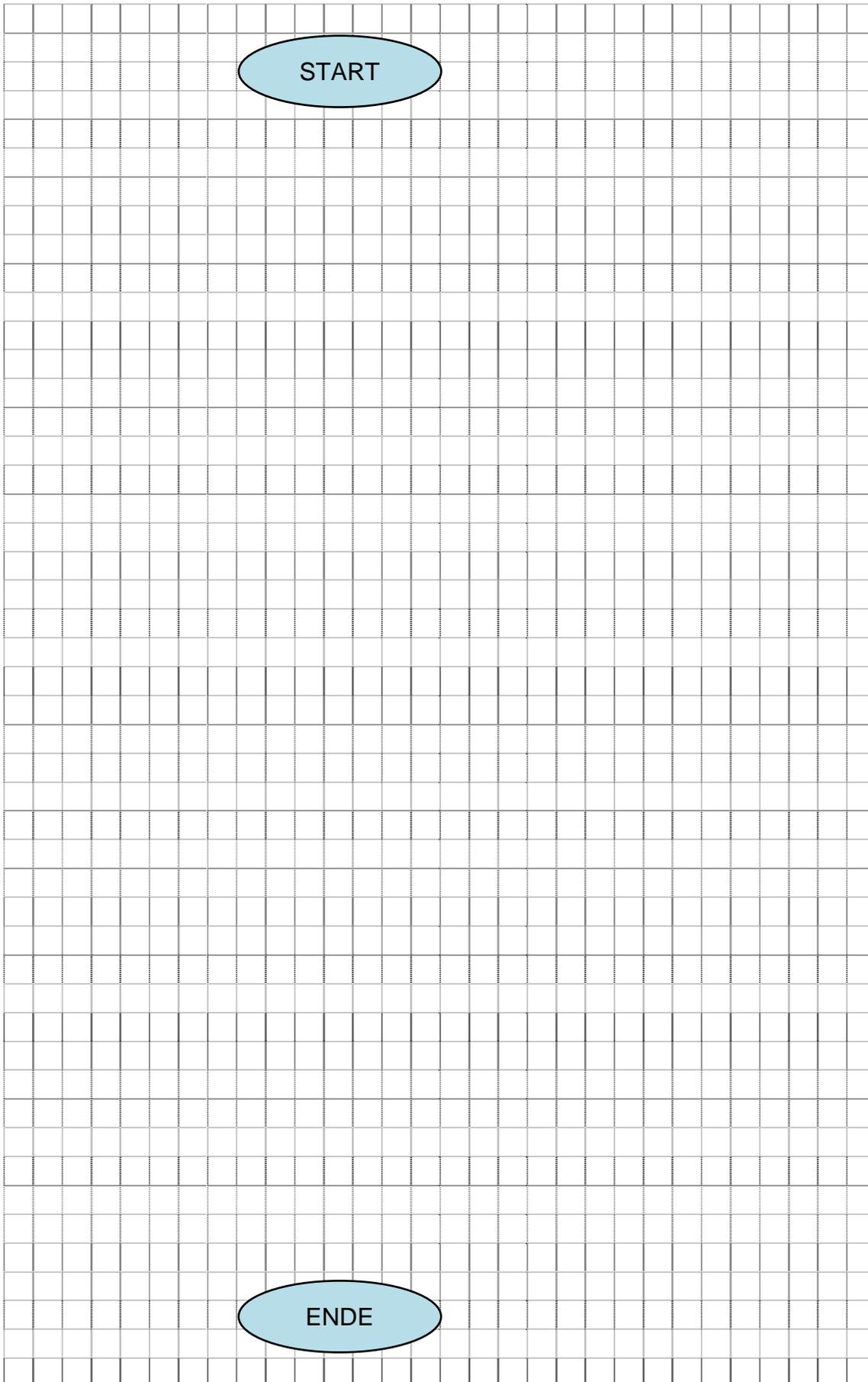
Als Gedankenstütze für die Bestellung zeichnen Sie sich von Hand ein einfaches Flussdiagramm mit 4 bis 8 Schritten und beschriften die einzelnen Schritte kurz und aussagekräftig. Benutzen Sie dazu die Vorlage auf der nachfolgenden Seite.

Für ein korrekt dargestelltes Flussdiagramm erhalten Sie 1 Punkt, für eine nachvollziehbare Beschriftung 4 Punkte, total 5 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 5 / Flussdiagramm Bestellung Papiere und Couverts bei Systema Papiere AG



Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 6

6 Punkte

1.1.8.1 Kenntnisse über Produkte und Dienstleistungen einsetzen (K3)

Ausgangslage

Sie arbeiten derzeit im Marketing Ihres Lehrbetriebes. Heute betreuen Sie eine Schnupperlernende, Melanie Ruiz.

Aufgabe

Melanie muss für die Schule einen Schnupperlehrbericht verfassen. Sie bittet Sie um Mithilfe beim Ausfüllen des Fragebogens auf der nachfolgenden Seite.

Sie erhalten pro richtige Antwort in 1-2 ganzen Sätzen je 1 Punkt, total 6 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Sekundarschulzentrum Ebmatt

Schnupperlehrbericht: Produkte

Nenne 1 konkretes Produkt Deines Schnupperlehrbetriebes und beziehe die Antworten (in ganzen Sätzen) auf die nachstehenden Fragen auf dieses Produkt.

Produkt: _____

Wo kommt das Produkt her; wo wird es angebaut / produziert / hergestellt?

Für welche Kunden ist das Produkt gedacht?

Welche Eigenschaften hat das Produkt (mindestens 2)?

Was würde ein Konkurrenzunternehmen über sein gleichartiges Produkt sagen?

Weshalb sollten die Kunden Deines Schnupperlehrbetriebes dessen Produkt kaufen?

Welche Zusatzleistungen werden zu diesem Produkt angeboten?

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Fallstudie 1



Dorfladen 72
Mühleweg 72
2500 Biel

Tel. 032 312 31 12
Fax 032 312 31 13

www.72-biel-bienne.ch
mail@72-biel-bienne.ch

Unternehmen

Das «72» ist ein kleiner Dorfladen in einem Aussenquartier von Biel. In seinem Angebot führt es Artikel des täglichen Bedarfs: Frischprodukte wie Obst, Gemüse, Brot, Milchprodukte und Fleisch, Tiefkühlprodukte und weitere Lebensmittel sowie Haushalt- und Hygieneartikel. Zudem verfügt das «72» über eine kleine, in ganz Biel beliebte Abteilung, in der Spezialitäten der Region angeboten werden.

Im «72» arbeiten nebst dem Inhaber Peter Kaufmann 1 Voll- und 4 Teilzeitmitarbeiterinnen sowie Sie als Lernende/r. Zu Ihren Aufgaben als Lernende/r gehört die Mitarbeit in der gesamten Administration sowie die Bewirtschaftung der Spezialitätenecke. Zwischendurch leisten Sie zudem Einsätze im Verkauf.

Ausgangslage

In unmittelbarer Nachbarschaft des «72» wird in rund 3 Monaten der neue Gebäudekomplex "Lake View" eröffnet, der Büroräumlichkeiten und Mietwohnungen sowie einen Kiosk, ein italienisches Restaurant und eine Kindertagesstätte bieten wird. Für Mitarbeitende, Besucher und Bewohner des Hauses stehen Parkplätze in einer unterirdischen Einstellhalle bereit.

Punkte

Aufgabe 7 / Fallstudie 1 «72»

4 Punkte

Leistungsziel 1.1.4.1.1 Märkte und Kunden in der Branche (K4)

Ausgangslage

Peter Kaufmann macht sich seit einiger Zeit Gedanken, welchen Einfluss dieser neue Gebäudekomplex "Lake View" auf seinen Dorfladen haben wird und welche Möglichkeiten sich daraus ergeben könnten.

Auftrag

Notieren Sie je 1 Chance und 1 Gefahr, die das "Lake View" für das «72» mit sich bringen kann und begründen Sie Ihre Antwort in Stichworten.

Pro sinnvolle Chance/Gefahr inklusive nachvollziehbarer Begründung in Stichworten erhalten Sie 2 Punkte, total 4 Punkte.

Chance für das «72»	Begründung
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
Gefahr für das «72»	Begründung
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 8 / Fallstudie 1 «72»

4 Punkte

Leistungsziel 1.1.4.2.1 Marketing (K5)

Ausgangslage

Peter Kaufmann ist überzeugt, dass das Personal, welches in den Büroräumlichkeiten tätig sein wird, das Bedürfnis nach Convenience-Produkten hat. Aus diesem Grund beschliesst er, an 2 Tagen pro Woche über den Mittag einen Lieferdienst für Sandwiches, Frucht- und Gemüseschalen sowie Gebäck einzurichten.

Damit seine Idee von Anfang an ein Erfolg wird, macht er sich Gedanken, wie er seinen Lieferdienst bei der Zielgruppe bekannt machen kann.

Auftrag

Peter Kaufmann bittet Sie, ihm eine Liste mit Ideen für die Bewerbung des Lieferdienstes beim Büropersonal zu erstellen.

Nennen Sie stichwortartig 4 unterschiedliche konkrete Ideen, wie das «72» seinen Lieferdienst bekannt machen könnte.

Pro sinnvolle Idee in Stichworten erhalten Sie 1 Punkt, total 4 Punkte.

- _____
- _____
- _____
- _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 9 / Fallstudie 1 «72»

14 Punkte

Leistungsziel 1.1.5.1.1 Grundlagen der Personaladministration (K3)

Ausgangslage

Bereits sind einige Unternehmen und Familien in den neuen Gebäudekomplex eingezogen. Peter Kaufmann möchte nun möglichst bald mit dem Lieferdienst über den Mittag beginnen. Dafür benötigt er jeweils am Montag und Donnerstag von 10 Uhr bis 14 Uhr eine zusätzliche Arbeitskraft. Diese soll das Rüsten der Produkte sowie die Auslieferung mittels Handwagen übernehmen.

Aufträge

- a. Peter Kaufmann erstellt eine Stellenbeschreibung für diese Arbeitskraft und bittet Sie, ihn dabei zu unterstützen. Vervollständigen Sie die von Herrn Kaufmann erstellten Notizen, indem Sie für die fehlenden 3 Abschnitte konkrete Formulierungen in Stichworten einfügen.

Pro sinnvolle Ergänzung in Stichworten erhalten Sie 2 Punkte, total 6 Punkte.

STELLENBESCHREIBUNG

Stellenbezeichnung	•
Übergeordnete Stelle	Geschäftsinhaber Peter Kaufmann
Untergeordnete Stelle	keine
Stellvertretung	Wird vertreten durch: Geschäftsinhaber Übt Vertretung aus für: --
Aufgaben	• •
Zeichnungsbefugnisse	Keine
Anforderungsprofil	• • • •

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

- b. Basierend auf der Stellenbeschreibung hat Peter Kaufmann vor kurzem ein Stelleninserat auf einem Stellenportal publiziert.

Nach einer ersten Durchsicht der eingegangenen Bewerbungen hat Herr Kaufmann noch 2 Bewerbungsdossiers in der engeren Auswahl:

	Herr Paul Meyer	Herr Stéphane Blanc
Adresse	Feldstrasse 17 2500 Biel	Gemeindestrasse 26 2576 Lüscherz
Telefon	032 328 16 30	079 257 13 12
E-Mail	paul.meyer@bluewin.ch	st.blanc@yahoo.com
Geburtsdatum	7. Juli 1952	2. Februar 1997
Nationalität	CH	F
Zivilstand	Geschieden	Ledig
Aus- und Weiterbildung	Koch EFZ (1972) Dipl. Küchenchef (1983)	Matura (2014) Studium der Psychologie (seit 2015)
Aktuelle berufliche Tätigkeit	Teilzeitmitarbeiter Restaurant Sternen, Biel	--
Freizeit	Mitglied Feuerwehr Biel, Vorstand Männerchor Biel	Torwart FC Täuffelen, 1. Mannschaft

Als Vorbereitung auf die Vorstellungsgespräche mit den beiden Kandidaten hat Herr Kaufmann Sie gebeten, die beiden Lebensläufe durchzulesen und eine Beurteilung aus Ihrer Sicht abzugeben.

Nennen Sie in der Tabelle auf der nachfolgenden Seite pro Kandidat stichwortartig je 1 Argument, das für respektive gegen eine Einstellung dieses Kandidaten sprechen könnte. Ihren Standpunkt begründen Sie jeweils in einem ganzen Satz. Jedes Argument darf nur einmal verwendet werden.

Pro sinnvolles Argument in Stichworten erhalten Sie 0.5 Punkte. Für jede nachvollziehbare Begründung in einem ganzen Satz erhalten Sie 1.5 Punkte, total 8 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Paul Meyer

	Argument	Begründung
+	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Stéphane Blanc

	Argument	Begründung
+	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
 Punktzahl
 pro Seite

Punkte

Aufgabe 10 / Fallstudie 1 «72»

8 Punkte

Leistungsziel 1.1.7.1 Dokumente erstellen und bearbeiten (K5)

Ausgangslage

Peter Kaufmann hat gestern die beiden Bewerbungsgespräche geführt und sich für Paul Meyer entschieden. Sie sollen heute Stéphane Blanc einen Absagebrief schreiben und ihm das Bewerbungsdossier zurücksenden.

Auftrag

Verfassen Sie auf der nachfolgenden Seite den Absagebrief für Stéphane Blanc. Diejenigen Informationen, die Sie nicht der Ausgangslage sowie den vorhergehenden Aufgaben dieser Fallstudie entnehmen können, dürfen Sie frei erfinden.

Für einen fehlerfreien, vollständigen, kaufmännisch korrekten Absagebrief erhalten Sie 8 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 11 / Fallstudie 1 «72»

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.3.4 Kundenreklamationen bearbeiten (K4)

Ausgangslage

Nach kurzer Zeit gibt es bereits viele Kunden, die regelmässig ihre Mittagsverpflegung beim «72» bestellen.

Gerade betritt ein Herr im Anzug das «72», der nicht gerade zufrieden zu sein scheint. In der Hand ein angebissenes Sandwich, beginnt er sogleich loszuwettern: In seinem Sandwich habe es Avocado, obwohl er bei der Bestellung explizit darauf aufmerksam gemacht habe, dass er das Vegi-Sandwich ohne Avocado wünsche, da er darauf allergisch reagiere.

Auftrag

Erläutern Sie die Vorgehensweise bei dieser Reklamation anhand der Sechs-Schritte-Methode: Benennen Sie im untenstehenden Raster den jeweiligen Schritt und beschreiben Sie für jeden Schritt, wie Sie im oben geschilderten Fall konkret vorgehen würden.

Für jede korrekt und nachvollziehbar ausgefüllte Zeile in Stichworten erhalten Sie 1 Punkt, total 6 Punkte.

Schritt	konkretes Vorgehen in obiger Reklamation
1 _____ _____	_____ _____ _____
2 _____ _____	_____ _____ _____
3 _____ _____	_____ _____ _____
4 _____ _____	_____ _____ _____
5 _____ _____	_____ _____ _____
6 _____ _____	_____ _____ _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 12 / Fallstudie 1 «72»

3 Punkte

Leistungsziel 1.1.3.2.1 Qualitätsmanagement (K2)

Ausgangslage

Sie haben die Kundenreklamation hervorragend bearbeitet: Der Kunde hat das «72» zufrieden wieder verlassen und versichert, dass er auch in Zukunft Sandwiches beim «72» bestellen wird.

Als Lernende/r der Branche Handel wissen Sie, dass es damit nicht getan ist. Sie wollen der Sache auf den Grund gehen und sicherstellen, dass sich ein solcher Vorfall wenn möglich nie mehr wiederholt.

Aufträge

- a. Nennen Sie eine mögliche konkrete Ursache, wie es dazu kommen konnte, dass das Vegi-Sandwich des Kunden Avocado enthielt, obwohl der Kunde dies erklärtermaßen nicht wollte.

Für 1 mögliche, nachvollziehbare Ursache in einem ganzen Satz erhalten Sie 1 Punkt.

Mögliche Ursache für den Fehler

- b. Bei Ihren Abklärungen hat sich herausgestellt, dass der Fehler beim «72» lag.

Machen Sie einen konkreten Vorschlag in ganzen Sätzen, was man in den Prozessen bzw. Hilfsmitteln des «72» verbessern könnte, damit ein solcher Fehler in Zukunft vermieden werden kann.

Für 1 konkret formulierten und nachvollziehbaren Verbesserungsvorschlag in ganzen Sätzen erhalten Sie 2 Punkte.

Konkreter Verbesserungsvorschlag zur Vermeidung von solchen Fehlern

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Fallstudie 2



Gaucht's Beef AG
Papiermühlestrasse 85
3014 Bern

Tel. 031 781 11 11
Fax 031 781 11 12

www.gauchos-beef.com
info@gauchos-beef.com



Unternehmen

Gaucht's Beef AG ist ein Handelsbetrieb, welcher erst Ende 2016 gegründet worden ist.

Herr Gabriel Fernandez ist der Geschäftsführer und Hauptaktionär der Firma. Er beabsichtigt, insbesondere Rindfleisch aus dem Ausland zu importieren. Damit will er vom Lager in Locarno kleinere und grössere Detailhandelsbetriebe und Metzgereien beliefern.

Neben Gabriel Fernandez arbeiten zwei Angestellte (Paul Mürger in Bern und Roberto Politano in Locarno) sowie Sie als Lernende/r bei der Gaucho's Beef AG.

Ausgangslage

Da sein Unternehmen noch ganz "jung" ist, muss Gabriel Fernandez viel Zeit in die Budgetierung, die Lieferantenauswahl und die Organisation der Lagerhaltung investieren.

Aufgabe 13 / Fallstudie 2 «Gaucho's Beef AG»

6 Punkte

1.1.4.3.1 Preiskalkulation (K3)

Ausgangslage

Zunächst hat die Wahl eines geeigneten Fleischlieferanten für Gabriel Fernandez höchste Priorität. In der engeren Auswahl stehen je ein Lieferant aus Australien und Argentinien.

Herr Fernandez hat Sie beauftragt, den Einstandspreis für die beiden Lieferanten zu berechnen. Die Zollabgaben belaufen sich auf CHF 17.00 pro 100 Kilogramm für beide Länder.

Folgende Angaben sind für die Einkaufskalkulation zusätzlich bekannt:

Angaben	Australien	Argentinien
Listenpreis pro Tonne	CHF 7'000.00	CHF 6'500.00
Umsatzrabatt	15 %	10 %
Skonto	2 %	1 %
Bezugskosten pro Lieferung	CHF 555.00	CHF 600.00

Auftrag

Vervollständigen Sie die Kalkulation des Einstandspreises für beide Länder auf der folgenden Seite und runden Sie das Ergebnis auf 2 Kommastellen genau. Stellen Sie Ihre Berechnung nachvollziehbar dar (%-Angaben, Zwischenresultate usw.).

Für den richtigen, nachvollziehbar berechneten Einstandspreis erhalten Sie 2 Punkte, für den richtigen Lösungsweg 1 Punkt je Herkunftsland, total 6 Punkte.

Punkte

	<u>Australien</u>			CHF
	Katalogpreis des Lieferanten (Listenpreis) pro 1000 kg (1 Tonne)	100 %		7'000.00
-	Umsatzrabatt			
=	Rechnung	→		
-	Skonto			
=	Zahlung			
+	Bezugskosten			
+	Zoll			
=	<u>Einstandspreis</u>			

	<u>Argentinien</u>			CHF
	Katalogpreis des Lieferanten (Listenpreis) pro 1000 kg (1 Tonne)	100 %		6'500.00
-	Umsatzrabatt			
=	Rechnung	→		
-	Skonto			
=	Zahlung			
+	Bezugskosten			
+	Zoll			
=	<u>Einstandspreis</u>			

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 14 / Fallstudie 2 «Gaucho's Beef AG»

10 Punkte

1.1.1.1. Material, Waren oder Dienstleistungen beschaffen (K5)

Ausgangslage

Gabriel Fernandez kennt nun die Einstandspreise der Lieferanten aus Australien und Argentinien. In seinen Entscheid für einen bestimmten Lieferanten will er aber weitere wichtige Kriterien einbeziehen

Auftrag

Nennen Sie neben dem Preis (dieses Kriterium ist gesetzt!) 3 weitere wichtige Kriterien für die Lieferantenbeurteilung. Die nötigen Informationen erhalten Sie aus den untenstehenden Steckbriefen der beiden Lieferanten.

Gewichten Sie Ihre Kriterien und vergeben Sie Noten zwischen 1 und 6 (6 ist die höchste, 1 die tiefste Note) für den Erfüllungsgrad jedes Kriteriums. Berechnen Sie anschliessend die Punktzahl je Kriterium sowie die Gesamtpunktzahl pro Lieferant.

Entscheiden Sie sich aufgrund Ihrer Berechnungen für einen der Lieferanten und begründen Sie Ihren Entscheid in 1 bis 2 kurzen Sätzen.

Für 3 passende Kriterien und deren sinnvolle Gewichtung erhalten Sie 3 Punkte; für die situationsgerechte Benotung und korrekte Berechnung der Punktzahlen 5 Punkte.

Für die richtige Entscheidung für einen Lieferanten erhalten Sie 0.5 Punkte, für die nachvollziehbare Begründung dazu 1.5 Punkte, total 2 Punkte.

Steckbrief Lieferant Australien	Steckbrief Lieferant Argentinien
<p>Die Tiere werden neben Gras vorwiegend mit Soja und Krafffutter ernährt. Sie sind nicht nur draussen, sondern werden auch in Stallungen untergebracht. Wegen Krankheiten werden oftmals von den kantonalen Laboratorien der Schweiz im Fleisch Antibiotika-Rückstände festgestellt. Deshalb ist das Fleisch weniger beliebt und oftmals von minderer Qualität.</p> <p>Die Auswahl an Rindfleisch ist nicht sehr gross, da die Australier andere Fleischsorten bevorzugen.</p> <p>Der Transportweg ist lang und die Ökobilanz deshalb eher negativ. Betreffend Termintreue bei der Lieferung wurden Ungenauigkeiten festgestellt.</p>	<p>Die Qualität des Fleisches zahlreicher Rinderrassen ist absolut hochwertig. Die Tiere fressen vorwiegend Gras, deshalb ist das Fleisch so beliebt. Dank den grossen Weideflächen Argentiniens sind die Tiere hauptsächlich draussen an der frischen Luft.</p> <p>Das Fleisch kommt von Südamerika und hat daher einen langen Transportweg hinter sich. Der Transport weist damit eine eher negative Ökobilanz auf.</p> <p>Die Lieferung erfolgt zeitgenau, da meist ein grosses Volumen nach Europa und in die Schweiz importiert wird.</p>

Punkte

		Australien		Argentinien	
Kriterien	Gewicht	Note	Punkte	Note	Punkte
Preis					
Summe					

Entscheid Lieferant

Begründung für den Entscheid

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 15 / Fallstudie «Gaucho's Beef AG»

3 Punkte

1.1.1.2.1 Lagerarten und –kosten (K4)

Ausgangslage

Mittlerweile hat Gabriel Fernandez sich für einen Lieferanten entschieden und kann nun sehr grosse Mengen importieren. Deswegen muss er das Lager in Locarno deutlich vergrössern. Der Lagerumschlag bleibt allerdings vorerst gleich hoch wie bisher.

Auftrag

Herr Fernandez möchte von Ihnen wissen, welche Auswirkungen die Vergrösserung des Lagers bei gleichbleibendem Lagerumschlag auf die Zielsetzungen der Lagerhaltung hat. Geben Sie in der untenstehenden Tabelle für das Lagerhaltungsziel "hoher Lieferbereitschaftsgrad" an, ob die Vergrösserung ein Vorteil, ein Nachteil oder beides ist. Begründen Sie Ihre Aussage in Stichworten.

Für ein korrekt gesetztes Kreuzchen in der Spalte "Auswirkung" erhalten Sie 1 Punkt.
Für die passende, korrekte Begründung in Stichworten erhalten Sie 2 Punkte, total 3 Punkte

Ziel der Lagerhaltung	Auswirkung	Begründung
Hoher Lieferbereitschaftsgrad	<input type="checkbox"/> Vorteil <input type="checkbox"/> Nachteil <input type="checkbox"/> beides	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Geringe Kosten	<input type="checkbox"/> Vorteil <input checked="" type="checkbox"/> Nachteil <input type="checkbox"/> beides	höhere Lagerkosten durch grössere Lagerfläche
Geringe Kapitalbindung	<input type="checkbox"/> Vorteil <input checked="" type="checkbox"/> Nachteil <input type="checkbox"/> beides	mehr Kapital in grösserem Lagerbestand gebunden

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 16 / Fallstudie 2 «Gaucho's Beef AG»

3 Punkte

1.1.1.5.5 Internationale Handelsklauseln (Incoterms 2010) (K3)

Ausgangslage

Der Liefervertrag mit dem gewählten Lieferanten ist ausgehandelt. Gemeinsam hat man sich auf den Incoterm FOB geeinigt und diese Klausel vertraglich festgelegt.

Aufträge

a. Wofür steht die Abkürzung FOB und welches spezifische Transportmittel wird dabei verwendet?

Für den ausformulierten Incoterm erhalten Sie 0.5. Punkte, für das zugehörige Transportmittel 0.5 Punkte, total 1 Punkt

FOB bedeutet ...	dabei verwendetes Transportmittel

b. Nennen Sie in Stichworten je 1 Vorteil und 1 Nachteil, den der Incoterm FOB für den Käufer/Importeur hat.

Für je 1 korrekten und nachvollziehbaren Vor- und Nachteil erhalten Sie je 1 Punkt, total 2 Punkte.

Vorteil Käufer/Importeur	Nachteil Käufer/Importeur
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 17 / Fallstudie 2 «Gaucho's Beef AG»

7 Punkte

1.1.1.4.1 Transportmittel und Verpackung (K3)

Ausgangslage

Gabriel Fernandez hat heute eine Bestellung bei einem anderen Lieferanten aus Brasilien getätigt, welche nicht dringend ist. Die Ware (tiefgekühltes Fleisch) ist beim Lieferanten versandbereit. Nun müssen die Verpackung sowie Transportmittel und -strecke für die Lieferung festgelegt werden.

Aufträge

a. Füllen Sie für Herrn Fernandez anhand der in der Ausgangslage genannten Informationen die untenstehende Tabelle aus.

Für die korrekt ausgefüllte 1. Spalte erhalten Sie 0.5 Punkte, für die richtigen Transportteilstrecken 2 Punkte, für die passenden Transportmittel 1 Punkt, für eine sinnvolle Verpackung 0.5 Punkte und für 2 mögliche Transportrisiken je 0.5 Punkte, total 5 Punkte.

Handelsware von ... nach ...	Transport- (teil)strecke(n)	Transportmittel	Verpackung	Transportrisi- ken/-schäden
Abgangsort:				•
Lieferort:				
<input type="checkbox"/> Gefahrgut				•
<input type="checkbox"/> (tief)gekühlt				

Erreichte
 Punktzahl
 pro Seite

Punkte

b. Nun kann die Lieferung dem Spediteur übergeben werden. Nennen Sie 4 Informationen, welche der Spediteur benötigt, um den Auftrag ausführen zu können.

Für jede richtige Information erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

Informationen vom Auftraggeber für den Spediteur	<ul style="list-style-type: none">• _____• _____• _____• _____
---	---

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 18 / Fallstudie 2 «Gaucho's-Beef AG»

3 Punkte

1.1.1.5.2 Zölle/Zollbestimmungen (K3)

Ausgangslage

Die tiefgekühlte Sendung aus Brasilien ist an der Schweizer Grenze eingetroffen.
Der von Gabriel Fernandez beauftragte Spediteur muss die Ware verzollen.

Auftrag

Welche Dokumente benötigt der Spediteur für die Verzollung dieser Sendung?
Nennen Sie 3 mögliche Dokumente.

Für jedes korrekt genannte Dokument erhalten Sie 1 Punkt, total 3 Punkte.

zur Verzollung notwendige Dokumente	<ul style="list-style-type: none">• _____• _____• _____
--	---

Erreichte
Punktzahl
pro Seite