

Name/Vorname  
des Kandidaten

---

---

Kandidatennummer

---

Prüfungskreis

---

Lehrbetrieb

---

---

**Bitte beachten Sie Folgendes:**

1. Die Prüfung besteht aus dem hier vorliegenden schriftlichen Teil. Die Zeit- und Punkteverteilung erfolgen gemäss der nachstehenden Tabelle:

Aufgaben	Richtzeit	Mögliche Punkte	Erreichte Punkte	Note
Allgemeine Kenntnisse (tronc commun)	60 Minuten	60		
Branchenspezifische Aufgaben	60 Minuten	40		
<b>Total</b>	<b>120 Minuten</b>	<b>100</b>		

2. Diese Serie umfasst 10 Aufgaben und 1 Fallstudie, bestehend aus 8 Aufträgen auf insgesamt 33 Seiten: Bitte kontrollieren Sie auf Vollständigkeit.
3. Setzen Sie Ihren Namen/Vornamen, die Kandidatennummer, den Prüfungskreis und den Lehrbetrieb in die bezeichneten Zeilen auf diesem Blatt.
4. Lesen Sie die Fragen ganz genau, bevor Sie mit der Beantwortung beginnen.
5. Als Hilfsmittel ist ein nicht schreibender und nicht programmierbarer Taschenrechner zugelassen.
6. Die Aufgaben dürfen in beliebiger Reihenfolge gelöst werden.
7. Beachten Sie in den einzelnen Aufgaben, in welcher Form Sie die Antworten geben müssen (ganze Sätze, Stichworte, usw.).
8. Sie haben 120 Minuten Zeit, um die Aufgaben zu lösen.

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!**

---

Unterschriften Experten:

---

Punkte

**Frage 1****Leistungsziel Nr. 1.1.1.1: Kundengespräch vorbereiten****6 Punkte****Ausgangslage:**

Sie werden von Ihrer Berufsbildnerin gebeten, den neuen Lernenden des 1. Lehrjahrs ins Thema "Kundengespräch vorbereiten und führen" theoretisch einzuführen. Da Sie diese Leistungsziele bereits mit Erfolg bearbeitet haben, können Sie auf verschiedene Unterlagen und Erfahrungen zurückgreifen.

**Aufgaben:**

- a) Sie finden in Ihren Lernunterlagen einen Vorgehensplan zum Thema Kundengespräch. Leider haben Sie seiner Zeit die Teilschritte auf verschiedene Karteikarten notiert und diese nicht nummeriert. Bringen Sie die nachstehenden Teilschritte in die korrekte chronologische (zeitlich richtige) Reihenfolge, indem Sie die Zahlen 1 bis 8 in die leeren Felder eintragen.

Für die korrekte Reihenfolge aller 8 Teilschritte erhalten Sie 2 Punkte.

	Gespräch nachbereiten
	Gespräch eröffnen
	Kunde verabschieden
	Bedarf / Bedürfnis ermitteln
	Definitives Angebot unterbreiten
	Gespräch vorbereiten
	Angebote unterbreiten und erklären
	Kaufvertrag abschliessen

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

- b) Sie wissen, dass ein Kundengespräch mit Verkaufshilfen professioneller geführt werden kann. Zählen Sie Ihrem Kollegen vier nützliche Verkaufshilfen auf, die in Ihrem Lehrbetrieb zum Einsatz kommen können.  
Sie erhalten je korrekte Nennung  $\frac{1}{2}$  Punkt, total 2 Punkte.

---

---

---

---

- c) Ihr Kollege möchte von Ihnen wissen, was er bei der Eröffnung eines Verkaufs- oder Beratungsgesprächs mit einem neuen Kunden zu beachten hat. Geben Sie Ihrem Kollegen in Stichworten vier nützliche Tipps, auf was er bei der Gesprächseröffnung achten sollte.  
Je nützlicher Tipp erhalten Sie  $\frac{1}{2}$  Punkt, total 2 Punkte.

---

---

---

---

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**Frage 2****Leistungsziel Nr. 1.1.1.3: Kundenbedürfnisse erfragen****5 Punkte****Ausgangslage:**

Ihr Arbeitskollege hat Ihnen soeben telefoniert und mitgeteilt, dass er wegen eines Todesfalles in der Familie heute und morgen nicht ins Geschäft komme. Er hat Sie gebeten, am Nachmittag den angemeldeten Kunden zu empfangen. Er wisse selber auch nicht mehr, als dass sich dieser erstmals für Ihre Produkte / Ihre Dienstleistungen interessiere.

**Aufgaben:**

- a) Erklären Sie verständlich in einem Satz, weshalb Sie in einem solchen Erstgespräch vor allem offene Fragen stellen (keine Beispiele geben). Total 1 Punkt.

---

---

---

---

---

---

---

---

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

- b) Formulieren Sie nachstehend in ganzen Sätzen vier offene Fragen, welche Sie vom Kunden **zwischen** der Begrüßung und der Verabschiedung beantwortet haben möchten. 4 x ½ Punkt, total 2 Punkte.

**Begrüßung**1) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_2) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_3) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_4) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_**Verabschiedung**

- c) Nennen Sie zwei zusätzliche Informationen über diesen Neukunden, die für Sie bzw. Ihren Kollegen ebenfalls wichtig sind.  
Je sinnvolle Information erhalten Sie 1 Punkt, total 2 Punkte.

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**Frage 3****Leistungsziel Nr. 1.1.2.2: Kundenbedürfnisse erfassen und weiterleiten****Nr. 1.1.2.1: Argumente und Vorschläge bringen****5 Punkte****Ausgangslage:**

Jede/r Kunde/in hat unterschiedliche Bedürfnisse resp. Kaufmotive. Wichtig für eine/n Kaufmann/-frau ist es, diese zu ergründen, um dementsprechend die richtige Dienstleistung oder das richtige Produkt zu verkaufen.

**Stellen Sie sich folgende Situation in einem Bücherladen vor:****Kunde:**

Grüezi! Ich suche ein Geschenk für meine Mutter. Ich bin eben immer noch Student, Sie verstehen. Ja, und als Chemie-Student interessiere ich mich nicht sehr für Kultur. Haben Sie etwas über Frankreich? Wissen Sie, meine Eltern haben dort ihre nächsten Ferien geplant und wollen von Paris aus mit dem Auto Ausflüge in der Region machen. Man isst ja vorzüglich in Frankreich, meine Eltern kommen diesbezüglich bestimmt auf ihre Rechnung. Aber trotzdem, es ist verrückt - als Rentner sind sie sich eigentlich nicht mehr so gewohnt, sich im Strassenschilder-Dschungel zurecht zu finden und dann noch auf Französisch! Am besten wäre, wenn alles mit Bildern erklärt wäre!

**Aufgaben:**

## a) Kaufmotiv:

Lesen Sie die Ausführungen des Kunden. Der Kunde möchte ein Geschenk für seine Mutter kaufen. Welches Kaufmotiv hat er? (1 Punkt)

---

---

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

- b) Welche Hinweise aus den Ausführungen des Kunden helfen Ihnen, das richtige Produkt für den Kunden zu ergründen? Nennen Sie 4 Hinweise (linke Spalte) und erklären Sie, warum diese wichtig sind (rechte Spalte).  
Je Hinweis und je Begründung erhalten Sie ½ Punkt, total 4 Punkte.

Hinweise (4 x ½ Punkt)	Begründung / Erklärung (4 x ½ Punkt)

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**Frage 4****Leistungsziel Nr. 1.6.1.4: Betriebliche Vorschläge einbringen****3 Punkte****Ausgangslage:**

Die Verbesserung der Arbeitsprozesse innerhalb der Unternehmen muss eine permanente Aufgabe sein. Jeder Mitarbeitende muss die Prozesse und die Ziele seines Unternehmens verstehen. Um die Qualität einer Verbesserung beurteilen zu können, muss ein messbares Ziel festgelegt und ein passendes Kontrollmittel bestimmt werden.

**Aufgabe:**

In der untenstehenden Tabelle finden Sie zwei Ziele eines Unternehmens. Geben Sie für jedes dieser Ziele einen möglichen Vorschlag zur Umsetzung an sowie je ein Kontrollmittel, um die Zielerreichung zu überprüfen. Pro Vorschlag erhalten Sie je 1 Punkt, pro Kontrollmittel je ½ Punkt, total 3 Punkte.

Ziele	Vorschlag zur Umsetzung Je 1 Punkt	Kontrollmittel Je ½ Punkt
100% der Mitarbeitenden sind über den in zwei Monaten stattfindenden Wechsel der Öffnungszeiten unseres Personalrestaurants orientiert.		
Beim Büromaterial wollen wir 10% der jährlichen Kosten einsparen.		

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

**Frage 5****Leistungsziel Nr. 2.1.3.2: Termine planen****7 Punkte****Ausgangslage:**

Verschiedene Stellen in ihrem Betrieb arbeiten mit unterschiedlichen Instrumenten zur Terminplanung.

**Aufgaben:**

- a) Zählen Sie in der untenstehenden Tabelle drei Arten von unterschiedlichen Terminplanern auf. Nennen Sie dazu je einen Vor- und einen Nachteil des entsprechenden Planungsinstrumentes. **Ein Vor- respektive Nachteil darf nur 1x genannt werden.**

Pro Terminplanungsinstrument und sinnvollem Vor- und Nachteil erhalten Sie je 2 Punkte, total 6 Punkte.

Terminplanungs- instrument	Vorteil und Nachteil	Argument
	Vorteil	
	Nachteil	
	Vorteil	
	Nachteil	
	Vorteil	
	Nachteil	

Erreichte  
Punktezahl

- b) Sie haben von Ihrem Vorgesetzten den Auftrag erhalten, mit acht betriebsinternen Personen, die an unterschiedlichen Standorten arbeiten, einen gemeinsamen Termin zu planen. Geben Sie zwei Vorgehensweisen an, wie Sie mit möglichst wenig Aufwand und in kurzer Zeit einen gemeinsamen Termin finden können (2 x ½ Punkt, total 1 Punkt).

---

---

Punkte

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

**Frage 6****Leistungsziel Nr. 3.3.7.1: Erwartungen von Anspruchsgruppen erkennen 6 Punkte****Ausgangslage:**

Familie Ipsale führt mit ihrem Campingplatz in Tenero kein isoliertes unternehmerisches Dasein. Vielmehr sind sie mit ihrer Unternehmung Bestandteil einer anspruchsvollen Umwelt, die von wechselseitigen Beziehungen verschiedener Anspruchsgruppen geprägt ist.

**Aufgaben:**

Nachstehend finden Sie Aussagen zu Erwartungen einzelner Anspruchsgruppen an Herrn Ipsale, resp. Erwartungen von Herrn Ipsale an einzelne Anspruchsgruppen. Beschreiben Sie solche wechselseitigen Beziehungen jeweils in ganzen Sätzen, indem Sie aus Sicht der anderen Anspruchsgruppe eine konkrete Erwartung formulieren. Für jede richtige Antwort erhalten Sie 2 Punkte, total 6 Punkte.

- a) Herr Ipsale möchte von seinen Lieferanten pünktlich und mit qualitativ einwandfreien Lebensmitteln beliefert werden.

Welche Erwartung haben die Lieferanten an Herrn Ipsale?

---

---

---

---

---

- b) Die Gäste des Campingplatzes wünschen sich eine moderne und saubere Infrastruktur zu möglichst günstigen Bedingungen.

Was erwartet Herr Ipsale von seinen Gästen?

---

---

---

---

---

Erreichte  
Punktezahl

- c) Herr Ipsale legt grossen Wert auf freundliche und engagierte Mitarbeitende, die auch bereit sind, flexibel auf die Bedürfnisse der Unternehmung zu reagieren.  
Welche Erwartungen haben die Mitarbeitenden gegenüber ihrem Arbeitgeber?

---

---

---

---

Punkte

Erreichte  
Punktezahl

**Frage 7****Leistungsziel Nr. 3.3.8.1: Offerten beurteilen****8 Punkte****Ausgangslage:**

Sie arbeiten in einem Hotel, welches sich auf das Seminargeschäft spezialisiert hat. Durch die Zunahme dieser Geschäftstätigkeit entspricht der alte Fotokopierer nicht mehr den Anforderungen. Die Anforderungskriterien an den neuen Fotokopierer lauten:

- Kompaktgerät
- 12-15 Kopien pro Minute
- Toner- oder Modultechnik
- Vergrößerung und Verkleinerung möglich
- automatischer Originaleinzug (ADF) und Sorter eingebaut oder als Option lieferbar
- Preis maximal Fr. 6'000.--
- Lieferung auf Beginn Saison in 14 Tagen

**Folgende Angebote von drei angefragten möglichen Lieferanten sind eingegangen:**

<b>Lieferant A</b> Erprobte Technologie, 12 Kopien pro Minute Modul für 3000 Kopien zu Fr. 180.-, Papier von 80 – 120 gr., Formate von A6 – B4 Vergrößerung mit 2 Stufen, Verkleinerung mit 3 Stufen Preis Fr. 3'000.- zuzüglich MWSt. 7.6% Optionen: Automatischer Einzug Fr. 1'200.-, Sorter für 10 Dokumente Fr. 1'200.- Sofort lieferbar	
<b>Lieferant B</b> Der schnelle "Kleine" mit der grossen Leistung, 15 Kopien pro Minute Einfaches Nachfüllen des Toners Vergrößerung und Verkleinerung je 3 Stufen oder Zoom Automatischer Einzug und Sorter für 10 Dokumente 2 Magazine, inklusive Ständer, Papier von 70 – 120 gr, über Einzelblatteinzug bis 180 gr. Preis Fr. 5'600.- inklusive MWSt Servicevertrag Toner/Service Fr. -.03 je Kopie Lieferung 14 Tage	
<b>Lieferant C</b> Kompaktkopierer neuester Technologie, 18 Kopien je Minute Vergrößerung und Verkleinerung mit Zoom, Papier 70 – 120 gr. Mehrere Farben möglich (mittels Wechsel des Moduls), Folien und Papiere aller Art möglich Optionen: automatischer Einzug und Sorter (ab Herbst 2006) Hitpreis Fr. 5'000.- inklusive MWSt 7.6%, Farbmodule zu Fr. 240.- je Farbe Ökopreis für recyclingfähige Bauteile. Spezialtisch mit Schubladen für zusätzliche Magazine und Unterlagen wird für Fr. 720.- separat geliefert. Sofort lieferbar	Erreichte Punktezahl



Punkte

b) Welchen Lieferanten wählen Sie aufgrund Ihrer Analyse? (1 Punkt)

---

c) Begründen Sie Ihren Entscheid mit 2 Argumenten, formuliert mit jeweils ganzen Sätzen (1 Punkt).

---

---

---

---

---

---

---

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**Frage 8****Leistungsziel Nr. 1.4.1.1: Bedeutung des Leitbildes für die eigene Arbeit 8 Punkte****Ausgangslage:**

Zielorientiertes Arbeiten ist in jedem Betrieb zentral. Es ist deshalb entscheidend, die Ziele des eigenen Unternehmens zu kennen, um den Betrieb nach Aussen repräsentieren zu können und um betriebswirtschaftliche Abläufe und Entscheidungen zu verstehen.

**Aufgaben:**

Die internationale und börsenkotierte Firma Leitex AG möchte ein neues Leitbild verfassen. Folgende Leitsätze sind vorgesehen:

**Leitsatz 1:** "Wir handeln als Einzelne verantwortungsbewusst und erbringen als Team Spitzenleistungen."

**Leitsatz 2:** "Wir sind uns bewusst, dass eine intakte Umwelt die Grundlage für unser Unternehmen ist."

**Leitsatz 3:** "Unsere Kunden stellen an uns hohe Qualitätsansprüche. Wir wollen diese Anforderungen immer wieder erfüllen, ja sogar übertreffen."

- a) Verfassen Sie in ganzen Sätzen je 2 konkrete Vorschläge, wie Sie selbst bei Ihrer Arbeit den jeweiligen Leitsatz konkret umsetzen können (Antwort-Tabelle auf nachfolgender Seite).

Sie erhalten pro konkreten Vorschlag je 1 Punkt, total 6 Punkte.

Erreichte  
Punktezahl

	Vorschlag 1	Vorschlag 2	Punkte
<b>Leitsatz 1</b>			
<b>Leitsatz 2</b>			
<b>Leitsatz 3</b>			
			Erreichte Punktezahl

Punkte

- b) Die Leitex AG hat ihr neues Leitbild erfolgreich eingeführt. Der Lernende des ersten Lehrjahres erkundigt sich nach dem Nutzen des Leitbildes. Führen Sie in Stichworten für die in der Tabelle aufgeführten beiden Anspruchsgruppen je einen Nutzen auf, der sich aus dem Leitbild ergibt.  
Je sinnvoller Nutzen erhalten Sie 1 Punkt, total 2 Punkte.

<b>Anspruchsgruppen</b>	<b>Nutzen</b>
<b>Kunden der Leitex AG</b>	
<b>Mitarbeiter der Leitex AG</b>	

Erreichte  
Punktzahl

**Frage 9****Leistungsziel Nr. 1.4.4.1: Ziele erreichen****6 Punkte****Ausgangslage:**

Zielorientiertes Arbeiten ist in jedem Betrieb zentral. Es ist deshalb entscheidend, die Ziele des eigenen Unternehmens zu kennen, um den Betrieb nach Aussen repräsentieren zu können und um betriebswirtschaftliche Abläufe und Entscheidungen zu verstehen.

**Aufgabe:**

Sie haben als Klassensprecherin den Auftrag, das LAP Abschlussessen zu organisieren. Sie kennen die Sechs-Stufenmethode "IPERKA", die Ihnen hier als Grundlage für diesen Auftrag dient. Ergänzen Sie die nachstehende Tabelle, indem Sie die jeweilige Stufe nennen und pro Stufe je zwei konkrete Tätigkeiten in Stichworten aufführen. Je korrekt ausgefüllte Zeile erhalten Sie 1 Punkt, total 6 Punkte.

Stufe	Tätigkeiten
	1. Standort abklären
	2. Anzahl Teilnehmer ermitteln
Planung	1.
	2.
	1.
	2.
	1.
	2.
	1.
	2.

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

**Frage 10****Leistungsziel Nr. 2.3.1.1: Mit Drucker / Fotokopierer****ökologisch sinnvoll umgehen****6 Punkte****Ausgangslage:**

Im privaten wie auch beruflichen Bereich neigen wir dazu, Fotokopien oder Papierausdrucke zu erstellen, ohne zu überlegen, ob diese wirklich nötig oder ökologisch sinnvoll sind. Dabei könnten vielfach auch Handnotizen gemacht werden.

**Aufgaben:**

- a) Tragen Sie in der folgenden Tabelle zwei Beispiele ein, bei denen Sie ohne Qualitätsverlust Fotokopien und/oder Papierausdrucke einsparen könnten. Begründen Sie Ihr Beispiel in einem Satz.  
Pro korrekt ausgefüllte Zeile erhalten Sie 1½ Punkt, total 3 Punkte.

Beispiel	Begründung

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

- b) Tragen Sie in der folgenden Tabelle drei andere Beispiele ein, bei denen Fotokopien oder Papierausdrucke unerlässlich sind. Begründen Sie Ihr Beispiel in einem Satz. Pro korrekt ausgefüllte Zeile erhalten Sie 1 Punkt, total 3 Punkte und schreiben Sie in einem Satz Ihre Begründung dazu.

Beispiel	Begründung

Erreichte  
Punktezahl

## Fallstudie Foto

### "Dein Fest, Deine Fotos – wir verwalten und drucken"

#### Ausgangslage:

Sie und Ihre zwei engsten Begleiter der letzten drei Jahre Grundausbildung stehen kurz vor der Lehrabschlussprüfung (LAP) und dem darauf folgenden grossen Abschlussfest vor echten Herausforderungen.

Im Februar haben Sie mit anderen angehenden Kaufleuten eine Ski- und LAP-Vorbereitungswoche durchgeführt. Dabei standen natürlich nicht immer IKA, W&G, und B&F im Vordergrund.

Kollege A hat während der Woche unzählige Fotos mit seiner neuen Digitalkamera gemacht. Auch Kollegin B hat eifrig mit dem neuen Handy Bilder geschossen. Damit alle Teilnehmer Zugriff zu den Fotos haben, wurden diese auf einer Webseite zentral abgelegt. Digitale Bilder sind zwar praktisch, aber dennoch wünschten sich viele Papierbilder. Aus diesem Grund haben Sie (C) zusammen mit Kollege A und Kollegin B ein Fotoalbum auf Papier herstellen lassen. Die ganze Übung hat recht viel Zeit und Energie gekostet, so dass die Gruppe beinahe die Vorbereitungen für die LAP vergessen hätte.

Aufgrund dieser Erfahrungen und im Hinblick auf das grosse LAP-Abschlussfest und weitere Anlässe haben sie folgende neue Geschäftsidee entwickelt:

- Verschiedene Personen können an einem Fest/Anlass digitale Fotos machen. Die Fotografen können ihre Bilder selber auf einem zentralen Server via Internet ablegen. Diese Dienstleistung wird gratis zur Verfügung gestellt. Jeder Interessent kann daraus sein eigenes elektronisches Fotoalbum gestalten und dieses während zwei Jahren auf dem Server kostenlos aufbewahren. Damit Kollegen Einblick in das persönliche Fotoalbum haben, kann ausgewählten Personen gegen eine geringfügige Entschädigung ein Leserecht eingeräumt werden.
- Als Hauptnutzen kann das persönliche Fotoalbum in der gewünschten Menge, im persönlichen Design in Buchform gedruckt werden. Dafür wurde durch die Jungunternehmer ein interessantes Angebot mit einem günstigen Preis-/Leistungsverhältnis erstellt. Damit grenzen sie sich gegen andere ähnliche Anbieter ab.

Sie haben bei anderen Klassen und auch an anderen Berufsschulen eine Umfrage gemacht und festgestellt, dass dafür eine grosse Nachfrage bestehen würde. Sie wollen diese Idee verwirklichen. Dazu gründen Sie eine einfache Gesellschaft; jeder der drei Gesellschafter zahlt CHF 2'000.-- auf ein Bankkonto ein. Der Onkel eines der drei Gesellschafter ist von dieser Geschäftsidee begeistert und stellt der jungen Firma ein zinsloses Darlehen in der Höhe von CHF 60'000.-- zur Verfügung.

Punkte

**Auftrag 1****Leistungsziel Nr. 1.2.2.3: Verkaufsformen kennen****4 Punkte**

Für Ihre Geschäftstätigkeit haben Sie sich für den Verkauf über Internet entschieden.

**Aufgabe:**

Tragen Sie in der ersten Spalte zwei weitere Verkaufsformen ein. Ergänzen Sie in Stichworten je einen Vor- und Nachteil der entsprechenden Verkaufsform aus der Sicht des Unternehmens. Genannte Vor- oder Nachteile dürfen nur einmal vorkommen (8 x ½ Punkt).

Verkaufsform	Vorteil	Nachteil
Verkauf über Internet		

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

**Auftrag 2****Leistungsziel Nr. 1.7.6.1: Businessplan (BP) verstehen****7 Punkte**

Die drei neuen Geschäftsleute sind übereingekommen, vor jeglichen Investitionen einen Businessplan zu erstellen. Sie haben gemeinsam in einem Brainstorming verschiedene Bestandteile eines Businessplans aufgelistet.

**Aufgaben:**

- a) Entscheiden Sie bei den folgenden Bestandteilen, ob diese im vorliegenden Fall in den Businessplan gehören oder nicht (10 x ½ Punkt, total 5 Punkte).

Bestandteil	Gehört in BP	Gehört nicht in BP
Konkurrenz-Analyse		
Bilanz und Erfolgsrechnung der letzten 3 Jahre		
Hintergrundinformationen über die Unternehmung		
Marktauftritt		
Kapital- und Mittelflussrechnung		
Geplante Marktleistungen		
Organigramm		
Auszug aus dem Handelsregister		
Finanzierung		
Interne und externe Risiken		

Erreichte  
Punktezahl

b) Beschreiben Sie in ganzen Sätzen den Zweck eines Businessplans (2 Punkte).

---

---

---

---

---

---

---

---

Punkte

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

**Auftrag 3****Leistungsziel Nr. 1.2.2.5: Kunden überzeugen****4 Punkte**

Sie kennen die Geschäftsidee der Jungunternehmer.

**Aufgabe:**

Füllen Sie in der folgenden Tabelle die leeren Felder mit Kundenwünschen/-bedürfnissen, bzw. den Verkaufsargumenten aus (4 x 1 Punkt).

Kundenwünsche/-bedürfnisse	Verkaufsargument Unser Produkt bietet
	Kostenloser Service
Enger Kontakt / Austausch zu meinen Freunden	
Digitale Fotos in persönlichem Album geordnet zu haben	
	Auch ohne Computer Fotos anschauen

Erreichte  
Punktzahl



Punkte

**Auftrag 5****Leistungsziel Nr. 1.7.1.4. / 1.7.1.5: Sozialversicherungen beschreiben 5 Punkte**

Mit der Anstellung der Teilzeitmitarbeitenden stellen sich auch Fragen zu den Sozialversicherungen.

**Aufgaben:**

- a) Ergänzen Sie in der folgenden Tabelle die jeweiligen Spalten mit der ausgeschriebenen Bezeichnung und umschreiben Sie in Stichworten die entsprechende Versicherung. Pro richtige Zeile 1 Punkt.

	Bezeichnung ausgeschrieben	Umschreibung Versicherung
AHV		
IV		
ALV		
EO		

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

- b) Wie viel wird der neuen Teilzeitkraft total für AHV/EO/IV/ALV in Prozenten abgezogen? (½ Punkt)
- 

- c) Sind die Kosten des Arbeitgebers in diesem Zusammenhang

kleiner	
gleich	
grösser	

Kreuzen Sie das richtige Feld an (½ Punkt).

Erreichte  
Punktzahl



Punkte

- b) Ergänzen Sie in der folgenden Tabelle je an einem konkreten Beispiel in Stichworten die abgedeckten Risiken/Gefahren der entsprechenden Versicherung (4 x 1 Punkt).

<b>Versicherung</b>	<b>Konkretes Beispiel eines abgedeckten Risikos/Gefahr</b>
Geschäftssachversicherung	
Betriebsrechtsschutzversicherung	
Betriebshaftpflichtversicherung	
Betriebsunterbrechungs- versicherung	

Erreichte  
Punktzahl

Punkte

**Auftrag 7****Leistungsziel Nr. 1.7.7.3: Vertragliche Regelungen****5 Punkte**

Als Werbeträger möchten die Jungunternehmer einen Smart im Wert von CHF 15'000 anschaffen. Nun stellen sie sich die Frage, ob ein Kauf- oder ein Leasinggeschäft die bessere Lösung für ihr Unternehmen ist.

**Aufgaben:**

- a) Nennen Sie drei Aspekte/Faktoren, die ihren Entscheid (Kauf oder Leasing) beeinflussen? (3 x ½ Punkt, total 1½ Punkte)

---

---

---

- b) Nennen Sie drei Vorteile des Leasings gegenüber dem Kauf (3 x 1 Punkt, total 3 Punkte).

---

---

---

---

---

---

---

Erreichte  
Punktezahl

- c) Was verstehen Sie unter "Restwert" im Leasinggeschäft?  
Erklären Sie dies in einem ganzen Satz (½ Punkt).

---

---

---

---

---

---

Punkte

Erreichte  
Punktezahl

Punkte

**Auftrag 8**

**Leistungsziel Nr. 3.4.1.1: Kontenplan**

**5 Punkte**

**Aufgabe:**

Ergänzen Sie den untenstehenden Kontenplan mit 5 Bilanzpositionen und 5 Aufwand-/Ertragskonten, die aufgrund der bisherigen Angaben/Teilaufgaben möglich/nötig sind. Erste Verkäufe konnten getätigt werden.  
(10 x ½ Punkt)

Aktiven	Passiven
Aufwand	Ertrag

Erreichte  
Punktezahl