

für Lernende der Ausbildungs- und Prüfungsbranche Nahrungsmittel-Industrie

Name/Vorname
des Kandidaten:

Kandidatennummer:

Lehrbetrieb:

Lösungen

Bitte beachten Sie Folgendes:

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

Aufgaben	Zeit	Mögliche Punkte	Erreichte Punkte	Note
20	120 Minuten	100 Punkte		

2. Diese Serie umfasst 20 Aufgaben auf insgesamt 26 Seiten (Lösungen in diesem Dokument Seiten 2-25).
Bitte kontrollieren Sie Ihre Prüfungsunterlagen auf Vollständigkeit.
3. Setzen Sie Ihren Namen/Vornamen, die Kandidatennummer und den Lehrbetrieb in die bezeichneten Zeilen auf diesem Blatt.
4. Lesen Sie die Fragen ganz genau, bevor Sie mit der Beantwortung beginnen.
5. Die Aufgaben dürfen in beliebiger Reihenfolge gelöst werden.
6. Als Hilfsmittel ist ein nicht schreibender und nicht programmierbarer Taschenrechner zugelassen.
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!

Unterschrift Chefexperte:

Punkte

Lösung 1**5 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.2.2.1 Beratungs- und Verkaufsgespräche****Ausgangslage:**

Sie arbeiten im Verkauf eines Biscuits-Herstellers.
Sie planen ein Verkaufsgespräch mit einem potenziellen Neukunden.

Aufgabe a:

Welche Fragenart verwenden Sie bei der Bedarfsabklärung?
Sie erhalten für die korrekte Bestimmung der Fragenart ½ Punkt.

Offene Fragen / W-Fragen**Aufgabe b:**

Formulieren Sie drei Fragen, die Sie dem Kunden für eine Bedarfsabklärung stellen.
Sie erhalten je nachvollziehbare und sinnvolle Frage 1 Punkt. Total 3 Punkte.

- Welche Art von Biscuits möchten Sie gerne ins Sortiment aufnehmen?
- Welche Absatzkanäle haben Sie vorgesehen?
- Weitere sinnvolle W-Fragen.

Aufgabe c:

Welche Art von Fragen verwenden Sie in der Abschlussphase des Beratungs- / Verkaufsgesprächs?
Sie erhalten für die korrekte Bestimmung der Fragenart ½ Punkt.

Geschlossene Fragen (ja/nein Antworten), Alternativfragen, Kontrollfragen**Aufgabe d:**

Formulieren Sie eine Frage, die Sie dem Kunden in der Abschlussphase des Beratungs- / Verkaufsgesprächs stellen.
Sie erhalten für eine nachvollziehbare und sinnvolle Frage 1 Punkt.

- z.B. "Habe ich Sie richtig verstanden, dass Sie nur Biscuits mit Schokolade in Ihr Sortiment aufnehmen wollen?"
Weitere sinnvolle Lösungen möglich

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 2

3 Punkte

Leistungsziel-Nr. 1.1.3.2.2 Umweltschutz und nachhaltige Ressourcennutzung

Ausgangslage:

Das umweltgerechte Verhalten führt zu vielen Vorteilen, sowohl betriebsintern wie auch im Umfeld des Unternehmens.

Aufgabe:

Unterbreiten Sie der Geschäftsleitung eine betriebsinterne ökologische Massnahme und begründen Sie die Massnahme mit zwei überzeugenden Argumenten.

Sie erhalten 1 Punkt für die Massnahme und je 1 Punkt pro Argument. Total 3 Punkte.

Massnahme	Argument
Kauf eines Elektrofahrzeuges für die Lieferungen in der Nähe	<ul style="list-style-type: none"> - Vorreiter im Bereich der Ökologie als Imagefaktor - z.T. befreit/begünstigt von Strassenverkehrssteuer
Installation Photovoltaik	<ul style="list-style-type: none"> - Senkung der Stromkosten - Beitrag zur Energiewende

Korrekturhinweise:

Andere ökologisch sinnvolle Massnahmen sind möglich, Argumentation muss zur Massnahme passen.

Siehe Ordner B&P / Reg. 13 / Seite 16

Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Lösung 3**5 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.2.3 Kundeninformationen bearbeiten****Ausgangslage:**

Für den Glacé-Hersteller, bei dem Sie arbeiten, ist die Servicequalität entscheidend. Um die Zufriedenheit der Kunden besser und zielgerichtet zu erfassen, hat sich die Geschäftsleitung für den Einsatz eines Online-Kontaktformulars entschieden.

Aufgabe:

Sie werden beauftragt, einen Entwurf des Kontaktformulars zu erstellen.

Listen Sie ausser den Kontaktdaten des Kunden fünf wichtige Informationen auf, um die Kundenrückmeldungen möglichst rasch und kompetent verarbeiten zu können.

Sie erhalten für jede korrekte Nennung 1 Punkt. Total 5 Punkte.

- Produkt/Dienstleistung
- Wareneingang beim Kunden
- Zufriedenheit mit der Beratung
- Zufriedenheit mit Produkt/Dienstleistung
- Bemerkungen
- zeitliche Erreichbarkeit für die Kontaktaufnahme

Weitere sinnvolle Antworten sind möglich / Pflicht-LZ aus LZ-Katalog Ordner LLD

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Aufgabe 4**5 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.7.7.1 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz****Ausgangslage:**

Die Vorgaben zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz basieren auf dem Obligationenrecht, dem Unfallversicherungsgesetz und dem Arbeitsgesetz.

Aufgabe a:

Vorgaben haben der Arbeitgeber wie auch der Arbeitnehmer einzuhalten. Nennen Sie die Vorgaben, welche die Arbeitgeber resp. die Arbeitnehmer einzuhalten haben.

Der Arbeitgeber muss alle Massnahmen treffen, die

nach dem Stand der Technik anwendbar sind

den Verhältnissen angepasst sind

nach den Erfahrungen notwendig sind

Sie erhalten pro korrekt ausgefüllter Zeile 1/2 Punkt. Total 1 ½ Punkte.

Die Arbeitnehmer müssen

die Weisungen des Arbeitgebers befolgen

die allgemein anerkannten und betrieblichen Sicherheitsregeln befolgen

die Sicherheitseinrichtungen richtig benutzen

Sie erhalten pro korrekt ausgefüllter Zeile 1/2 Punkt. Total 1 ½ Punkte.
(siehe Ordner B&P, Reg. 12/Seite 3)

Aufgabe b:

Verhalten im Notfall. Das richtige Verhalten im Notfall kann Leben retten. Nennen Sie die wichtigsten Schritte:

1. Ruhe bewahren und Überblick verschaffen
2. Gefahren erkennen
3. Rettungsdienst 144 alarmieren
4. Erste Hilfe: A-B-C-D_
5. Lagerung, Schutz, Betreuung, weitere Massnahmen
6. Ereignis im HR melden, Angehörige informieren

Sie erhalten pro korrekter Nennung ½ Punkt. Total 2 Punkte.
(Siehe Ordner B&P, Reg. 12 / Seite 11)

Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Aufgabe 5**3 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.3.1.3 Wertschöpfungskette****Ausgangslage:**

Sie arbeiten in der Nahrungsmittelindustrie, ein Wirtschaftszweig, der wichtige Grundbedürfnisse der Bevölkerung deckt.

Aufgabe:

Zeigen Sie auf, welche Abteilungen/Unternehmensbereiche an der Wertschöpfung beteiligt sind.

Sie erhalten pro korrekter Nennung 1 Punkt. Total 3 Punkte.

Abteilung
Beschaffung / Lagerung
Produktion / Fabrikation
Vertrieb

(Siehe Ordner B&P, Reg. 1 / Seite 13)

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 6**6 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.4.2.1 Marketing****Ausgangslage:**

Kundenorientierung im Verkauf beeinflusst den Erfolg eines Unternehmens massgeblich.

Aufgabe a:

Nennen Sie drei verschiedene Verkaufsformen. Beschreiben Sie zudem je Verkaufsform einen Vorteil und einen Nachteil aus Sicht des Unternehmens.

Sie erhalten für jede korrekte Zeile 1 Punkt. Total 3 Punkte. (Doppelnennungen werden nicht gewertet).

Verkaufsform	Vorteil	Nachteil
Direkter Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> - Produkt kann visualisiert werden - Kundenreaktion sichtbar 	<ul style="list-style-type: none"> - An Ladenöffnungszeiten gebunden - Ware soll vor Ort verfügbar sein (Lagerkosten)
Telefonverkauf	<ul style="list-style-type: none"> - Grösseres Einzugsgebiet 	<ul style="list-style-type: none"> - Produkt kann nicht visualisiert werden - Keine Reaktion auf nonverbale Kommunikation möglich
Verkauf im Internet	<ul style="list-style-type: none"> - Zugriff auf Angebot immer möglich - Angebot kann schneller aktualisiert werden 	<ul style="list-style-type: none"> - Anonymität des Kunden - Datensicherheit (z.B. Zahlungsverkehr, Personendaten)

Korrekturhinweise:

Mehrfachnennungen werden nicht gewertet.

Andere sinnvolle Lösungen sind möglich

(Siehe Ordner B&P, Reg. 3, Seite 16 und 17)

 Erreichte
Punktzahl
pro Seite:

Punkte

Aufgabe b:

Wählen Sie zwei der bei a) erwähnten Verkaufsformen. Nennen Sie jeweils ein Produkt / eine Dienstleistung, für welche sich die ausgewählten Verkaufsformen besonders eignen und zeigen Sie aus Sicht des Kunden deren Nutzen auf.

Sie erhalten je Zeile mit passenden Inhalten und Kundennutzen maximal 1½ Punkte. Total 3 Punkte.

Ausgewählte Verkaufsform	Produkt / Dienstleistung	Kundennutzen
Direkter Verkauf	Frische Lebensmittel	<ul style="list-style-type: none"> - Der Kunde kann wählen (jedes Produkt ist einzigartig: Grösse, Gewicht, ...) - Kann über Produkt unmittelbar verfügen
Verkauf am Telefon	Catering	<ul style="list-style-type: none"> - Restaurant oder Privatkunde kann von extern bestellen
Weitere Verkaufsformen möglich	Andere Produkte / Dienstleistungen möglich	./..

(Siehe Ordner B&P, Reg. 3, Seite 16 und 17)

Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Lösung 7**5 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.1.5.1 Bedeutung des Aussenhandels****Ausgangslage:**

Den Handel zwischen verschiedenen Staaten bezeichnet man als Aussenhandel oder internationalen Handel. Je nach der Richtung, in welcher der Güterstrom fliesst, unterscheidet man zwischen Exporthandel (Ausfuhrhandel) oder Importhandel (Einfuhrhandel).

Aufgabe a:

Erläutern Sie in einem vollständigen Satz, warum der Aussenhandel für ein kleines Land wie die Schweiz eine höhere Bedeutung hat.

Sie erhalten für die korrekte Erläuterung in einem vollständigen Satz 1 Punkt. Total 1 Punkt.

- Viele Rohstoffe und Landwirtschaftsprodukte eingeführt werden müssen
- Viele Fertigprodukte aufgrund des kleinen Binnenmarktes nur zu sehr hohen Kosten hergestellt werden können
- Aufgrund der hohen Kosten bei der Herstellung von Fertigprodukten müssen z.T. auch Fertigprodukte eingeführt werden
- Zusätzliche ausländische Absatzmärkte für den Absatz von Produkten gesucht werden

(Siehe Ordner B&P Register 10 / Seite 3)

Aufgabe b:

Welches sind die 4 wichtigsten Handelspartner der Schweiz für den Export (Ausfuhr). Sie erhalten für die korrekten Nennungen je 1 Punkt, Total 4 Punkte.

1) Deutschland

2) USA

3) China

4) Indien

Die Reihenfolge wird nicht bewertet.

(Siehe Ordner B&P Register 10 / Seite 3)

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 8**6 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.1.5.5 Internationale Handelsklauseln (Incoterms)****Ausgangslage:**

Incoterms ist die Abkürzung für International Commercial Terms. Die Incoterms sind ein Regelwerk der Internationalen Handelskammer. Die Incoterms regeln die Rechte und die Pflichten zwischen Verkäufer und Käufer in Bezug auf den Kosten- und Gefahrenübergang.

Aufgabe a:

Erklären Sie was beim Kostenübergang zwischen Käufer und Verkäufer geregelt wird. Sie erhalten für die korrekte Erklärung in einem vollständigen Satz 2 Punkte. Total 2 Punkte.

- Bis zu welchem Punkt ist der Verkäufer für Transport-, Zoll- und sonstige Kosten verantwortlich?
- Ab welchem Punkt hat der Käufer diese Kosten zu tragen?

Aufgabe b:

Erklären Sie was beim Gefahrenübergang (Risiko) zwischen Verkäufer und Käufer geregelt wird. Sie erhalten für die korrekte Erklärung in einem vollständigen Satz 2 Punkte. Total 2 Punkte.

- Bis zu welchem Punkt trägt der Verkäufer das Transportrisiko?
- Ab welchem Punkt liegt die Gefahr einer Beschädigung oder eines Verlustes des Kaufgegenstandes beim Käufer?

(Siehe Ordner B&P Reg. 10 / Seite 26)

Aufgabe c:

Nennen Sie eine Incoterm-Klausel und erläutern Sie diese. Sie erhalten für die korrekte Nennung einer Incoterm-Klausel und der korrekten Erläuterung je 1 Punkt. Total 2 Punkte.

z.B. FCA

- Der Verkäufer trägt das Risiko und auch die Kosten bis zum Verladen aufs Schiff, Flugzeug, Lastwagen.
- Der Käufer trägt das Risiko und auch die Kosten sobald die Güter aufs Schiff, Flugzeug, Lastwagen verladen worden sind

(siehe Ordner B&P Reg 10 / Seite 27)

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

	Punkte
<p>Lösung 9</p> <p>Leistungsziel-Nr. 1.1.1.2.2 Lagerbewirtschaftung</p> <p>Ausgangslage: Sie sind verantwortlich für die Bewirtschaftung des Büromateriallagers.</p> <p>Aufgabe a: Nennen Sie drei Aufgaben, welche Sie bei der Bewirtschaftung des Büromateriallagers regelmässig erledigen. Sie erhalten für die Nennung von drei korrekten Aufgaben je 1 Punkt. Total 3 Punkte.</p> <ul style="list-style-type: none">- Warenannahme- Eingangskontrolle- Einlagerung- Warenauslagerung- Kommissionieren- Warenauslieferung- Inventur- Lagerkennzahlen ermitteln <p>(siehe Ordner B&P Reg. 7 / Seite 3-4)</p> <p>Aufgaben b: Erläutern Sie den Begriff Kommissionierung in einem vollständigen Satz. Sie erhalten für die korrekte Beschreibung 1 Punkt.</p> <p>Kommissionieren ist die termingerechte Bereitstellung der Ware in richtiger Menge und Qualität für den Versand</p> <p>(siehe Ordner B&P Reg. 7 / Seite 4)</p>	<p>4 Punkte</p>
	<hr/> Erreichte Punktezahl pro Seite:

Punkte

Lösung 10

6 Punkte

Leistungsziel-Nr. 1.1.7.2 Daten und Dokumente verwalten

Ausgangslage:

Um die Daten vor unberechtigtem Zugriff zu schützen, müssen geeignete Massnahmen getroffen werden.

Aufgabe:

Nennen Sie vier Massnahmen, um Daten vor Verlust zu schützen. Geben Sie pro Massnahme ein konkretes Beispiel.

Sie erhalten pro passende Massnahme (Titel) ½ Punkt und pro richtiges Beispiel 1 Punkt. Total 6 Punkte.

Massnahmen (Titel)	Pro Massnahme ein Beispiel
Datensicherung	<ul style="list-style-type: none"> - Regelmässige Sicherungskopien auf USB-Stick oder CD - Tägliche Sicherung auf dem zentralen Server
Archivierung	<ul style="list-style-type: none"> - Sichere Archivierung im Keller - Wertvolle Dokumente, besonders sensible Daten, im Kassenschrank versorgen
Scanning	<ul style="list-style-type: none"> - Papierdokumente regelmässig scannen - Sicherungskopien von gescannten Dokumenten
Dokumentenablage	<ul style="list-style-type: none"> - Dokumente in abschliessbarem Schrank versorgen - Schränke mit Codeschutz beschaffen
Schutz vor unberechtigtem Zugriff	<ul style="list-style-type: none"> - Während Reisen Notebooks nie unbeaufsichtigt liegen lassen - Kennwortschutz auf PC aktivieren

Korrekturhinweis:

Andere sinnvolle Beispiele gelten lassen / Pflicht-LZ aus LZ-Katalog Ordner LLD

Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Lösung 11**6 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.7.2 Daten und Dokumente verwalten****Ausgangslage:**

Sie werden in den nächsten Tagen in Ihrer Firma in der Kreditorenbuchhaltung tätig sein.

Aufgabe a:

Als Vorbereitung auf Ihre Tätigkeit erhalten Sie den Auftrag, den abgebildeten Arbeitsablauf in eine zeitliche sinnvolle Reihenfolge zu gliedern.

Bestimmen Sie zudem den letzten Arbeitsschritt.

Sie erhalten für jede korrekte zeitliche Bestimmung ½ Punkt und für die Nennung eines sinnvollen letzten Arbeitsschrittes 1 Punkt. Total 5 Punkte.

Reihenfolge	Arbeitsschritt
1	Rechnung erhalten
4	Abweichung ja / nein
9	Rechnung als bezahlt abstempeln
7	Erfassung im Zahlungssystem
2 ev. 3	Kontrolle der Rechnung
3 ev.2	Vergleich mit Lieferschein
8	Zahlung ausgelöst ja / nein
6	Fälligkeit prüfen und Zahlungstermin festlegen
5	Kontierung gemäss Kontenplan vornehmen
10	Ablage der Rechnung im Kreditorenregister

 Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Aufgabe b:

Beschreiben Sie in kurzen Sätzen zwei konkrete Arbeitsschritte/Tätigkeiten der Rechnungskontrolle.

Sie erhalten für zwei korrekte Beschreibungen je ½ Punkt. Total 1 Punkt.

- Adresse Rechnungsempfänger stimmt überein
- Preise je Einheit gemäss Offerte / Absprache
- MwSt-Total ausgewiesen
- MwSt-Nummer des Lieferanten aufgeführt
- Zahlungskonditionen gemäss Offerte / Absprache
- Rechnungstotal Einzahlungsschein mit Rechnungstotal vergleichen

Weitere sinnvolle Kontrollpunkte der Rechnung sind möglich /
Pflicht-LZ aus LZ-Katalog Ordner LLD

Erreichte
Punktzahl
pro Seite:

Lösung 12

4 Punkte

Leistungsziel Nr. 1.1.8.1.1 Produkte und Dienstleistungen

Ausgangslage:

In der heutigen Industriegesellschaft werden hohe Ansprüche an die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit eines jeden Menschen gestellt. Eine der wichtigsten Voraussetzungen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden, dabei gesund zu bleiben und sich wohl zu fühlen, ist eine vollwertige Ernährung.

Die Lebensmittelpyramide zeigt auf, welche Nahrungsmittel in welchen Mengen für eine vollwertige Ernährung einzunehmen sind.

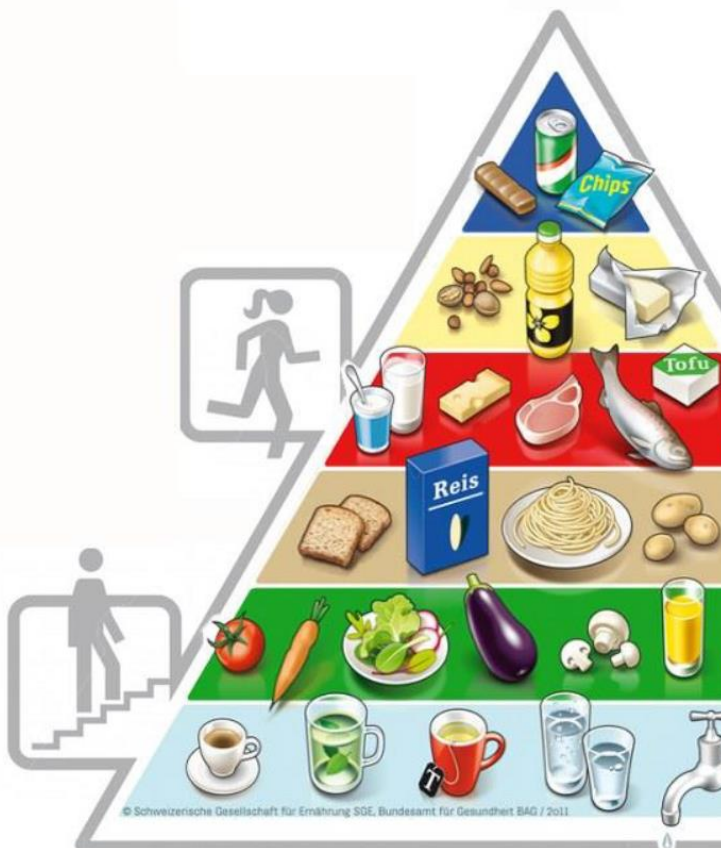
Aufgabe a:

Ordnen Sie die folgenden Ess- und Trinkwaren in der richtigen Reihenfolge in der Pyramide ein: Getreideprodukte / Getränke / Öle, Fette, Nüsse / Süßes, Salziges, Alkohol / Milchprodukte / Obst und Gemüse

Sie erhalten für die korrekte Einordnung in der richtigen Reihenfolge je ½ Punkt. Total 3 Punkte.

Aufgabe a:

Lebensmittelpyramide



Süßes, Salziges, Alkoholika:

in kleinen Mengen

Öle, Fette, Nüsse:

täglich in kleinen Mengen

Milchprodukte:

täglich 3 Portionen

Fleisch, Fisch, Eier & Tofu:

täglich 1 Portion

Getreideprodukte:

täglich 3 Portionen, Vollkorn bevorzugt

Obst und Gemüse:

täglich 5 Portionen variiert

Getränke:

täglich mind. 1 - 2 Liter (ungesüsst)

Täglich mind. 30 Minuten **Bewegung**

Erreichte
Punktzahl
pro Seite:

(Siehe Ordner B&P Reg. 2 / Seite 4)

Punkte

Aufgabe b:

Was hilft neben der ausgewogenen Ernährung mit, gesund zu bleiben? Erläutern Sie in einem vollständigen Satz, welche weiteren Massnahmen die Gesundheit beeinflussen können.

Sie erhalten für eine sinnvolle Erläuterung in einem vollständigen Satz 1 Punkt. Total 1 Punkt.

Tägliche Bewegung von mindestens 30 Minuten

Weitere sinnvolle Nennungen sind möglich.

(Siehe Ordner B&P Reg. 2 / Seite 4)

Erreichte
Punktzahl
pro Seite:

Lösung 13**6 Punkte****Leistungsziel Nr. 1.1.3.1.1 Verkaufsprozess****Ausgangslage:**

Sie können das Zusammenspiel der verschiedenen Faktoren von Einkauf, Produktion und Verkauf in die tägliche Arbeit einfließen lassen.

Aufgabe:

Ein Grossverteiler teilt Ihnen mit, eine grosse Aktion eines Ihrer Leaderprodukte in ca. 10 Wochen einzuplanen. Er gibt Menge und Liefertermin bekannt.

Beschreiben Sie in Stichworten den organisatorischen reibungslosen Ablauf (mindestens 4 Haltepunkte) und den dafür notwendigen Informationsfluss (in ganzen Sätzen). Erklären Sie 2 Konsequenzen bei Nichteinhaltung des Prozesses.

Reibungsloser Ablauf: Sie erhalten pro korrekten Haltepunkt ½ Punkt. Total 2 Punkte.

1. Prüfung der Machbarkeit / Bestellung erfassen und weiterleiten an die Planung
2. Auftragsplanung / Prüfen, ob die Termine eingehalten werden können
3. Einhalten der gesetzten Termine
4. Allfällige Terminverschiebungen umgehend an die Beteiligten weiterleiten

Allenfalls weitere Teilschritte vorbehalten.

Informationsfluss (ganze Sätze): Sie erhalten für die korrekte Erläuterung 2 Punkte.

Die Verkaufsabteilung hat umgehend mit den Bereichen Planung, Einkauf und Produktion betreffend Sonderaktion die Machbarkeit zu prüfen. Der Einkauf hat die dazu notwendigen Rohstoffe zum richtigen Zeitpunkt zu ordern, die Produktion muss die Kapazität für den Sonderauftrag frei halten können, um den verlangten Liefertermin einzuhalten. Zudem ist auch dem logistischen Bereich Rechnung zu tragen.

Kann auch als Ablaufdiagramm dargestellt werden.
(Siehe Ordner B&P gesamtes Reg. 4)

Konsequenzen bei Nichteinhaltung des Prozesses:

Sie erhalten pro korrekte Konsequenz 1 Punkt. Total 2 Punkte.

1. Der Grossverteiler will die Aktion verständlicherweise während den heissen Sommermonaten laufen lassen. Eine Verschiebung des Liefertermins würde allenfalls eine Ablehnung des Auftrags bedeuten.
2. Terminverschiebungen seitens der Produktionsabläufe und schlussendlich eine verzögerte Auslieferung könnten die Stornierung des Produktes oder eine Preisminderung bedeuten.
3. Bei kurzfristigen Aktionen müssen in der Regel alle Abteilungen die Termine gemäss Vorgaben einhalten, da ansonsten unweigerlich eine Terminverschiebung entsteht.

Weitere Konsequenzen sind möglich.
(Siehe Ordner B&P Reg. 4 / ab Seite 6)

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 14**6 Punkte****Leistungsziel Nr. 1.1.5.1.1 Grundlagen der Personaladministration****Ausgangslage:**

Sozialversicherungen sind in der Schweiz wichtig.

Aufgabe a:

Schreiben Sie jeden der 4 Begriffe AHV, IV, EO, ALV aus.
Sie erhalten für jede korrekt ausgefüllte Zeile 1 Punkt. Total 4 Punkte.

Abkürzung	Vollständige Begriffs-Bezeichnung
AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
IV	Invalidenversicherung
EO	Erwerbsersatzordnung
ALV	Arbeitslosenversicherung

(Siehe Ordner B&P / Reg. 11 / Seite 19)

Aufgabe b:

Neben den obgenannten Sozialversicherungen sparen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in der Pensionskasse fürs Alter.

Erläutern Sie in einem vollständigen Satz, welchen Nutzen das Sparen in der Pensionskasse hat.

Sie erhalten für die korrekte Erklärung in einem vollständigen Satz 2 Punkte.

- Ergänzung zur AHV/IV
- Soll zur Fortsetzung des gewohnten Lebensstandards beitragen.

(Siehe Ordner B&P / Reg. 11 / Seite 21)

 Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Formular zu Lösung 15

Sanofood GmbH
Postfach 1
7301 Graun

Keller
Hauptgasse 3
5302 Rehbraun

Graun, 4. Juni 2014

Rechnungs-Nr. 6501
Lieferschein-Nr. 55904
MWST-Nr. 345
Kunden-Nr. 639990
Zahlungsbedingung: 30 Tage netto

Anzahl	Artikel-Bezeichnung	Preis/Stück	Zwischen-total CHF	MWST-Satz	MWST in CHF	Total in CHF
300	Teller mit Müeslifüllung "Frühling"	10.00	3'000.00	7.7 %	231.00	3'231.00
100	Biologische Spezialdörfrüchte "Sabu"	8.50	850.00	2.5 %	21.25	871.25
2	Aktionsständer	20.00	40.00	7.7 %	3.10	43.10
Total	Rechnungsbetrag					4'145.35

Besten Dank für Ihren Auftrag

Firma Sanofood GmbH

Bewertung: Total 6 Punkte, aufgeteilt in:

Adresse Absender	0,5
Adresse Empfänger	0,5
Datum	0,5
Rechnungs-Nummer	0,5
Lieferschein-Nummer	0,5
MWSt-Nr.	0,5
Kunden-Nummer	0,5
Zahlungsbedingungen	0,5
MWST-Satz bei Teller mit Müesli	0,5
MWST-Satz bei Spezialdörfrüchten	0,5
MWST-Satz bei Aktionsständer	0,5
Rechnungstotal	0,5

Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Punkte

Lösung 16**4 Punkte****Leistungsziel Nr. 1.1.7.1 Dokumente erstellen und bearbeiten****Ausgangslage:**

In Ihrem Lehrbetrieb werden verschiedenste Statistiken geführt. Diese Daten müssen erfasst und ausgewertet werden.

Aufgabe:

Erklären Sie dem Lernenden, welcher in eine der folgenden Abteilungen kommen wird (Verkauf, Einkauf oder Personalwesen) anhand eines konkreten Beispiels, wie häufig er die Daten erfassen muss und wozu diese Erhebung dienen soll.

Unterstreichen Sie im vorangehenden Satz die von Ihnen gewählte Abteilung. Beschreiben Sie in ganzen Sätzen.

Sie erhalten für das Beispiel ½ Punkt, für die Häufigkeit 1 Punkt und für die Erläuterung der Auswertung 2½ Punkte. Total 4 Punkte.

Beispiel: Artikelabsatzstatistik Aktionen

Die Absatzmengen pro Artikel werden laufend erfasst über das System und jeweils am Ende der Aktionswoche ausgedruckt und der Geschäftsleitung (GL) / Verkaufsleitung (VL) abgegeben.

Diese Angaben geben Auskunft über den Abverkauf jedes Artikels während der Aktion. Die VL kann dem Kunden ein entsprechendes Feedback geben und den Erfolg der Aktion bestimmen. Zudem bieten diese Informationen die Grundlagen für kommende Aktionen, das heisst, die Daten werden als Mengengerüst bei der nächsten Aktivität dienen und so den Abteilungen Einkauf und Produktion Unterstützung bei der Disposition bieten. Zu beachten ist natürlich immer die Saisonabhängigkeit. Aus diesem Grund wird wenn möglich immer auf Vorjahres-Aktionen, welche im gleichen Zeitraum stattgefunden haben, zurückgegriffen.

Weitere sinnvolle Lösungen sind möglich / Pflicht-LZ aus LZ-Katalog Ordner LLD

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 17**6 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.8.1.1 Produkte und Dienstleistungen****Ausgangslage:**

Das Unternehmen lebt vom Verkauf seiner Produkte und gegebenenfalls von den Dienstleistungen, die es erbringt.

Aufgabe:

Die Produkte der Nahrungsmittel-Industrie können in drei Kategorien gegliedert werden. Nennen Sie die drei Kategorien und pro Kategorie je 3 Produkte-Beispiele. Sie erhalten pro korrekte Nennung der 3 Kategorien je 1 Produkt und je 3 Punkte-Beispielen je 1 Punkt: Total 6 Punkte.

Kategorie	Beispiele
Grundstoffe	Mehl Zucker Milchpulver Butter Weitere sinnvolle Antwort siehe Ordner B&P Reg. 2. / Seite 3
Halbfabrikate	Backvormischungen Bäcker- und Konditorei-Halbfabrikate Bäckereifette und -margarinen Couverturen Weitere sinnvolle Antwort siehe Ordner B&P Reg. 2. / Seite 3
Fertigprodukte	Fertiggerichte Teigwaren Fleisch- und Wurstwaren Schokoladen und Backwaren Weitere sinnvolle Antwort siehe Ordner B&P Reg. 2. / Seite 3

(Siehe Ordner B&P Reg. 2 / Seite 3)

 Erreichte
Punktezah
pro Seite:

Lösung 18**6 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.3.1.1 Verkaufsprozess****Ausgangslage:**

Der Kunde möchte sich im Verkaufsgespräch über das Produkt oder die Dienstleistung eines Unternehmens informieren. Dabei geht es sowohl um die Eigenschaften des Produkts als auch um den Nutzen, der sich durch den Einsatz ergibt. Nach der erfolgreichen Beratung wünscht der Kunde eine Offerte.

Aufgabe a:

Welche Elemente beinhaltet eine Offerte? Nennen Sie 6 Punkte:
Sie erhalten pro korrekter Nennung ½ Punkt. Total 3 Punkte.

- 1. Adresse des Offertempfängers**
- 2. Adresse des Offerterstellers**
- 3. Warenbeschreibung**
- 4. Preis**
- 5. Liefertermin / Lieferbedingungen**
- 6. Zahlungsbedingungen**

Weitere sinnvolle Antworten möglich (siehe B&P Reg. 5 / Seite 7)

Aufgabe b:

Der Preis kann mit verschiedenen Verfahren berechnet werden. Die beiden häufigsten Verfahren sind die kostenorientierte und die konkurrenzorientierte Preisbestimmung. Erklären Sie die zwei Verfahren.

Sie erhalten pro korrekte Erklärung je 1 ½ Punkte. Total 3 Punkte.

1. **Kostenorientierte Preisbestimmung (Zuschlagskalkulation / Bottom-up-Ansatz)**
Der Anbieter fragt sich, welchen Preis er verlangen muss, um erstens seine Selbstkosten decken und zweitens darüber hinaus einen Gewinn erwirtschaften kann.
2. **Konkurrenzorientierte Preisbestimmung (Top-down-Ansatz)**
Meist sind viele Konkurrenten auf dem Markt aktiv. Dann kommt die konkurrenzorientierte Preisbestimmung zum Zuge. Der Verkäufer fragt sich, wieviel der Käufer bereit ist für ein Produkt zu bezahlen. Dabei wird auch die Konkurrenz beobachtet. Ein Unternehmen berechnet dann, wie viel ein Produkt aufgrund der gegebenen Marktbedingungen höchstens kosten darf.

(Siehe Ordner B&P Reg. 5 / Seite 7 – 8)

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 19**3 Punkte****Leistungsziel-Nr. 1.1.3.2.1 Qualitätsmanagement****Ausgangslage:**

Als Kunde erwarten Sie die Produkte zur richtigen Zeit, zum vereinbarten Preis und in der gewünschten Qualität. Da sich die Funktionen der Produkte immer mehr angleichen, wird die gelieferte Qualität zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor.

Aufgabe a:

Was bedeutet Qualität? Erklären Sie den Begriff in eigenen Worten.

Sie erhalten für die korrekte Erklärung 1 Punkt.

- Unter Qualität versteht man die Gesamtheit von Eigenschaften und Merkmalen eines Produktes, die sich auf dessen Eignung zur Erfüllung gegebener Erfordernisse beziehen.
- Vermögen einer Gesamtheit von Merkmalen eines Produkts ... zur Erfüllung von Forderungen von Kunden und anderer interessierter Parteien.
- „Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt und nicht das Produkt“.

(Siehe Ordner B&P Reg. 13 / Seite 3)

Aufgabe b:

Damit die Qualitätsleistungen verschiedener Firmen international verglichen werden können, wurden internationale Normen geschaffen. Nennen Sie vier internationale Qualitäts-Standards (Normen).

Sie erhalten pro korrekter Nennung ½ Punkt. Total 2 Punkte

1. ISO 9001
2. ISO 14001
3. ISO 22000
4. BRC
5. IFS
6. FSSC 22000 Food

(Siehe Ordner B&P Reg. 13 / Seite 11)

**Erreichte
Punktzahl
pro Seite:**

Punkte

Lösung 20

5 Punkte

Leistungsziel-Nr. 1.1.5.1.1 Grundlagen der Personaladministration

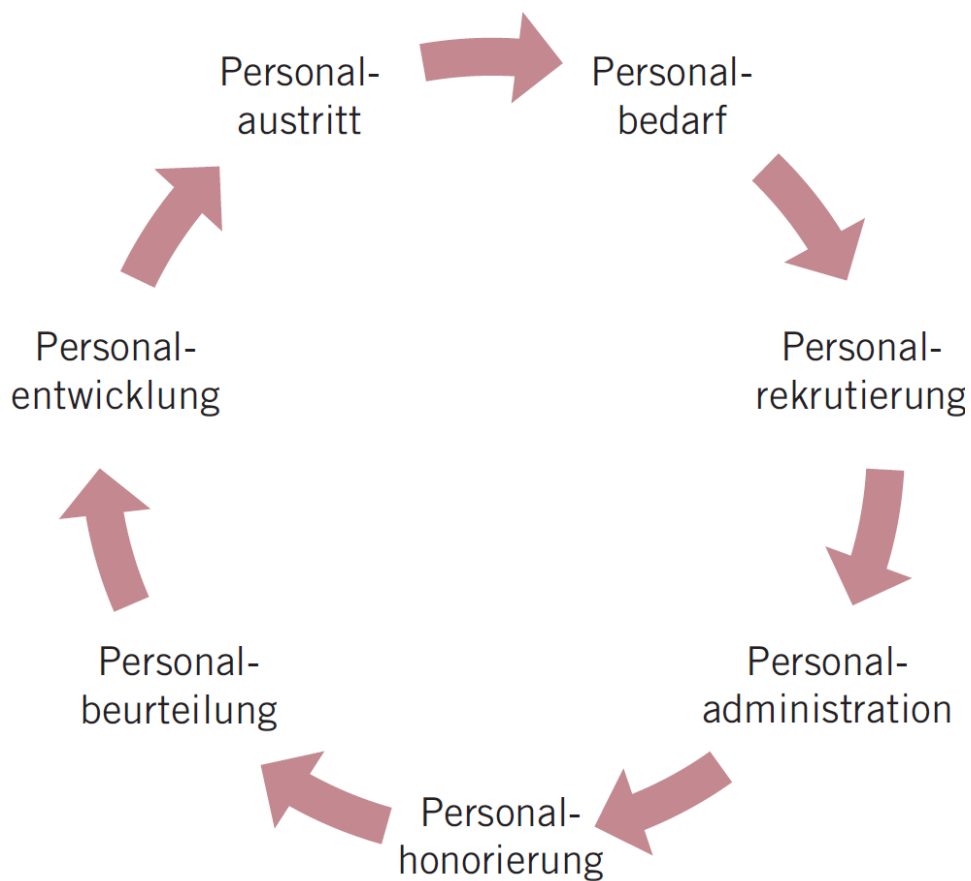
Ausgangslage:

Die Hauptaufgaben des Personalwesens bestehen darin, für alle Unternehmensbereiche richtig qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der erforderlichen Anzahl zu finden, sie zu betreuen und für ihre berufliche Weiterentwicklung zu sorgen.

Aufgabe a:

Der Prozess im Personalwesen lässt sich in folgenden Schritten darstellen. Füllen Sie die leeren Felder korrekt aus.

Sie erhalten bei pro korrekter Ergänzung 1 Punkt. Total 5 Punkte.



(Siehe Ordner B&P Reg. 11 / Seite 3)

Erreichte
Punktzahl
pro Seite: