

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement

Abschlussprüfung Teil 1

Probeklausur 1

Diese Prüfung setzt sich aus den folgenden Themenbereichen zusammen:

- Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern (Aufgaben 1 – 6)**
- Das Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten (Aufgaben 7 – 8)**
- Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen (Aufgaben 9 – 15)**
- Verkauf kundenorientiert planen und durchführen (Aufgaben 16 – 22)**

Diese Probeklausur besteht aus 22 Aufgaben.
Die Bearbeitungszeit beträgt 90 Minuten.
Maximal können 100 Punkte erreicht werden.

DIE LÖSUNGEN FINDEST DU IM DISKUSSIONS- UND PRÜFUNGSMODUS IM TAB „AUFGABEN“ DES AZUBINET-KURSES.

Die Aufgaben dieser Übungsklausur orientieren sich am IHK-Prüfungskatalog und ähneln den Aufgaben, die in der „richtigen“ Prüfung gestellt werden können. Mit diesen Aufgaben kannst du mit anderen Auszubildenden gemeinsam lernen, deine Ergebnisse vergleichen und Unklarheiten diskutieren. Lade deine Kollegen und Freunde am besten direkt in den Kurs ein. Zu vielen Aufgaben gibt es Lösungsvorschläge. Diese sollen dir eine Hilfestellung geben, allerdings gibt es bei vielen Aufgaben nicht nur "eine" richtige Lösung.

Viel Erfolg beim Lernen und für die Prüfung!

Wir haben Aufgaben und Lösungsvorschläge mit größter Sorgfalt erstellt, können jedoch nicht für die Richtigkeit aller Angaben garantieren.

Uns ist das die Einhaltung des Urheberrechts sehr wichtig. Von Azubinet erstellte Übungsaufgaben und Probeklausuren, die sich an den Lehrplänen orientieren, werden exklusiv für Auszubildende und deren Unternehmen zur Verfügung gestellt. Original-Prüfungsaufgaben der Industrie- und Handelskammern müssen in Papierform bezogen werden. IHK-Prüfungsaufgaben und Musterlösungen dürfen nicht vervielfältigt oder öffentlich wiedergegeben werden. Zuwiderhandlungen werden seitens der Urheber zivil- und strafrechtlich verfolgt. Auch auf Azubinet dürfen keine IHK-Prüfungsaufgaben oder sonstige urheberrechtlich geschützte Werke ohne Genehmigung des Inhabers der Rechte veröffentlicht werden.

Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern (18 Punkte)

1. Im Rahmen eines neuen Projektes sammeln Sie in Ihrem Team spontan Ideen zur Umsetzung der Markteinführung eines Produktes, die Sie gemeinsam notieren. Wie wird diese Methode genannt? (3 Punkte)

1. Mind-Map
2. Feedback
3. Brainstorming
4. Inhouse-Seminar
5. Headhunting

2. Im Anschluss sollen Sie die Ergebnisse des Meetings zusammentragen. In welcher Form sollten Sie die Ergebnisse festhalten, damit Mitarbeiter, die nicht anwesend waren, bestmöglich informiert werden können? (3 Punkte)

1. In einem Berichtsheft
2. In einem Feedbackgespräch
3. In einer Sprachmemo
4. In einem Ergebnisprotokoll

3. Teamarbeit bringt verschiedene Vorteile mit sich. Wobei handelt es sich **nicht** um einen Vorteil von Teamarbeit? (3 Punkte)

1. Es ist ein höherer Kommunikationsaufwand erforderlich.
2. Bei der Entscheidungsfindung werden alle Teammitglieder beteiligt.
3. Die Mitarbeiter identifizieren sich stärker mit ihren Aufgaben.
4. Die individuellen Stärken der Teammitglieder können bei der Bearbeitung von Aufgaben genutzt werden.
5. Die Teammitglieder unterstützen sich, um das gemeinsame Ziel bestmöglich zu erreichen.

4. Sie planen, möglichst kostengünstig eine Besprechung mit den Mitgliedern des Teams durchzuführen. Im Rahmen der Besprechung sollen die verschiedenen Mitarbeiter ihre Zwischenergebnisse in Form von kurzen Präsentationen darstellen und es soll ein Austausch zum weiteren Vorgehen stattfinden. Welche Maßnahme sollten Sie durchführen? (3 Punkte)

1. Eine Telefonkonferenz
2. Ein mehrtägiger Workshop in einem Konferenzraum eines Hotels
3. Die Erstellung einer Broschüre, die an alle Teammitglieder versendet wird
4. Eine Video-Konferenz über das Internet
5. Die Einrichtung eines Ordners in der Cloud, in den Dokumente hochgeladen werden können

5. Der Vorsitzende der Marketingabteilung möchte Kundendaten verwenden, um ohne Einwilligung der Kunden einen B2C-Newsletter zu versenden. In der Folge gibt es seit einigen Wochen einen Konflikt mit der Datenschutzbeauftragten der GartenFreundt GmbH. Der Vorsitzende der Marketingabteilung beauftragt Sie nun, den Konflikt mit der Datenschutzbeauftragten zu lösen.

Welche Form der Konfliktlösung hat der Vorsitzende der Marketingabteilung für sich selbst angewandt? (3 Punkte)

1. Kompromiss
2. Durchsetzung
3. Delegation
4. Unterordnung
5. Kampf

6. Sie sind damit beauftragt worden, die Entwicklung der Absatzzahlen für Gartentische für eine Präsentation zu visualisieren. Mit welcher Technik können Sie diese Entwicklung möglichst übersichtlich darstellen? (3 Punkte)

1. Mithilfe einer Mindmap
2. Mithilfe einer Nutzwerttabelle
3. Mithilfe eines Netzdiagramms
4. Mithilfe eines Punktdiagramms
5. Mithilfe eines Säulendiagramms

Das Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten (13 Punkte)

Die GartenFreundt GmbH plant, das Kernsortiment um zusätzliche Warengruppen zu erweitern. Das Kernsortiment besteht bislang aus Gartenausstattung und -dekoration.

7. Was müssen Sie bei der Beschaffungsplanung berücksichtigen? Nennen Sie **fünf** mögliche Aspekte. (5 Punkte)

8. Welche Chancen und welche Risiken bringt die Erweiterung des Sortiments mit sich? Nennen Sie **zwei** Chancen und **zwei** Risiken. (8 Punkte)

Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen
(36 Punkte)

Die Leitung der Unternehmensentwicklung hat entschieden, das Sortiment um die Warengruppe „Grill“ zu erweitern.

9. Sie erarbeiten Vorlagen, um möglichen Lieferanten Anfragen senden zu können. In diesen Vorlagen vermerken Sie, dass Sie eine Lieferung frei Haus, ein Zahlungsziel von 30 Tagen sowie einen Skonto von 2 % bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen erwarten.

Welchen Zweck hat die Erstellung solcher Vorlagen? (3 Punkte)

1. So hat die GartenFreundt GmbH die Möglichkeit, möglichst viele Lieferanten zu kontaktieren.
2. Die Angebote der Lieferanten lassen sich aufgrund der einheitlichen Liefer- und Zahlungsbedingungen einfacher vergleichen.
3. So werden die Lieferanten dazu gezwungen, deutlich günstigere Bezugspreise zu gewähren.
4. Mithilfe der Vorlagen erreicht die GartenFreundt GmbH, dass Lieferanten deutlich schneller Angebote zusenden.
5. Durch die in den Vorlagen vermerkten Bedingungen sichert sich die GartenFreundt GmbH vollständig gegen Lieferverzug ab.

10. Sie sind damit beauftragt worden, Bezugsquellen zu ermitteln. Ordnen Sie für die folgenden Beispiele zu, ob es sich um interne oder externe Bezugsquellen handelt. (3 Punkte)

- | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Externe Bezugsquelle | a. Warenkartei | <input type="checkbox"/> |
| 2. Interne Bezugsquelle | b. Fachmesse | <input type="checkbox"/> |
| | c. Beschaffungsplattform | <input type="checkbox"/> |
| | d. Fachzeitschriften | <input type="checkbox"/> |
| | e. Lieferantendaten | <input type="checkbox"/> |

11. Sie erhalten nach wenigen Tagen Angebote verschiedener Lieferanten. Betrachten Sie die beiden folgenden Angebote der Lieferanten AG und der Hansi Trading GmbH und ermitteln Sie das günstigere Angebot. Gehen Sie davon aus, dass die GartenFreundt GmbH 200 Gasgrills „GrillMastah XL“ bezieht und Skonto nutzt. Nutzen Sie ein geeignetes Kalkulationsschema und formulieren Sie einen Lösungssatz. (10 Punkte)

Angebot Lieferanten AG

Lieferanten AG - Kölner Str. 155 - 44135 Dortmund

GartenFreundt GmbH

Industriestr. 987

10000 Berlin

Name: Norbert Nolte

Telefon: 0987 123456

E-Mail: info@lieferanten.ag

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlichen Dank für Ihre Anfrage.

Gerne machen wir Ihnen das folgende Angebot:

Outdoor-Grill „GrillMastah XL“ zum Stückpreis von 125,00 EUR netto

Als Frachtpauschale berechnen wir 45,00 EUR je 100 Stück. Ab einem Bestellwert von 15.000,00 EUR liefern wir frei Haus, ab einer Bestellmenge von 50 Stück gewähren wir einen Rabatt von 5 %.

Das Zahlungsziel beträgt 30 Tage, bei einer Zahlung innerhalb von 7 Tagen gewähren wir 3 % Skonto.

Wir führen Ihre Bestellung mit größter Sorgfalt aus und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Vielen Dank und freundliche Grüße

i.A.

N. Nolte

Datum 03.03.2022

Hansi Trading GmbH

Duisburger Straße 955

Hansi Trading GmbH - Duisburger Str. 955 - 44135 Dortmund

44135 Dortmund

GartenFreundt GmbH

Industriestr. 987

Ihr Zeichen:

GaFr

10000 Berlin

Unser Zeichen:

HaTr

z.H. Prüfling

Name:

Melissa Meyer

Telefon:

0987 654321

E-Mail:

m.m@handelsgm.bh

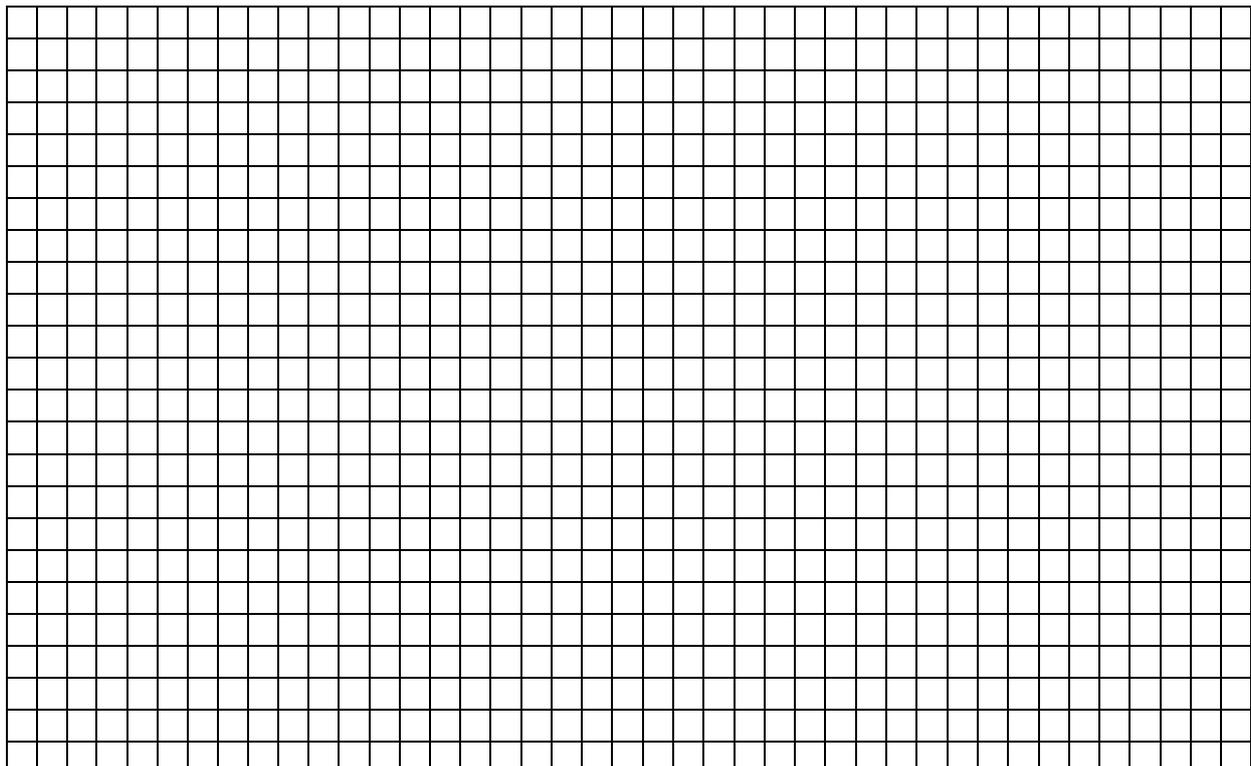
ANGEBOT NR. 52833 vom 03.03.2022

Pos.	Artikel	Menge	Preis/Stk.
1	GrillMastah XL	200	120,00
		Zwischensumme	24.000,00
		zzgl. USt.	4.560,00
		Gesamtsumme	28.560,00

Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen: 2 %; Zahlungsziel: 30 Tage; Lieferung frei Haus
Wir binden uns für zehn Tage an dieses Angebot und freuen uns auf Ihre Rückmeldung.

Vielen Dank und freundliche Grüße

i.A. *Meyer*



18. Die GartenFreundt GmbH möchte in Ihrem B2C-Vertrieb die Serviceleistungen verbessern. Nennen Sie in Bezug auf die Elektro-Rasenmäher **drei** mögliche Serviceleistungen, die das Unternehmen seinen Kunden anbieten kann. (6 Punkte)

19. Die gutMarkt GmbH hat Ihnen eine Anfrage zu 500 Elektro-Rasenmähern gestellt. Das Unternehmen ist bislang kein Kunde der GartenFreundt GmbH. Welche **zwei** externen Informationsquellen können Ihnen bei einer Entscheidung über die Annahme des Auftrages behilflich sein? (3 Punkte)

1. Datenbanken von Auskunfteien
2. Lieferantendaten
3. Veröffentlichungen zum Jahresabschluss im Bundesanzeiger
4. Daten zu vergangenen Bestellungen
5. Broschüren und Werbeprospekte der gutMarkt GmbH

20. Welche Informationen sollten Sie einholen, um über eine Annahme des Auftrags (Aufgabe 19) zu entscheiden? Nennen Sie **drei** Beispiele. (3 Punkte)

21. Einige Wochen später wurde der Auftrag durchgeführt. Die gutMarkt GmbH möchte nun bei Ihnen 1.000 weitere Elektro-Rasenmäher beziehen. Die zuständige Mitarbeiterin stellt Ihnen eine Anfrage und bittet darum, die Vertragsbedingungen nachzuverhandeln.

Welche Daten sollten Sie in Vorbereitung auf die Nachverhandlung beschaffen? Nennen Sie **drei** Beispiele. (6 Punkte)

22. Formulieren Sie ein formal korrektes Angebot an die gutMarkt GmbH, welches an die Mitarbeiterin Miranda Mild gesendet werden soll. Gehen Sie dabei auf mögliche Preisnachlässe ein, die Sie in Aufgabe 16 vorgeschlagen haben. Berücksichtigen Sie Zahlungs- und Lieferbedingungen, die Sie frei wählen dürfen. (6 Punkte)