

Klassenarbeit WKI-LF03-LF04

Lösungshinweise

zu Aufgabe 1

Beschreibung Operator „begründen“: „für einen gegebenen Sachverhalt einen folgerichtigen Zusammenhang zwischen Ursache(n) und Wirkung(en) herstellen“¹

Der Artikel Akustik-Trennwand (H: 1.800 mm, B: 1.200 mm) kann prinzipiell angeboten werden, da wir diesen Artikel führen.

Die Büromöbel Seiler KG benötigt 120 Trennwände im März des kommenden Jahres. Es sind aktuell 22 Stück auf Lager; die Beschaffungszeit bei einer Menge von 120 Stück beträgt jedoch nur 7 Tage, somit wäre eine rechtzeitige Lieferung gewährleistet.

Beschreibung Operator „darstellen“: „einen Sachverhalt durch Text bzw. grafische Mittel strukturiert wiedergeben, so dass Beziehungen bzw. Entwicklungen deutlich werden“

Allerdings beträgt der bisherige Verkaufspreis 389 EUR. Nach Abzug von Kundenrabatt (8 %) und Kundenskonto (2 %) erhält man einen Barverkaufspreis von 350,72 EUR (netto). Dieser Preis ist um 31,72 EUR höher als das Konkurrenzangebot, das in der Anfrage erwähnt wurde. Man muss davon ausgehen, dass der Kunde auf dieses Angebot nicht eingehen würde und die Büroausstatter GmbH diesen Auftrag nicht bekommt. Deshalb muss nach einer Lösung gesucht werden, um den A-Kunden noch zufriedenzustellen.

Nebenrechnung:

	%	in EUR
Listenverkaufspreis netto		389,00
- Kundenrabatt	8 %	31,12
= Zielverkaufspreis		357,88
- Kundenskonto	2 %	7,16
= Barverkaufspreis		350,72

zu Aufgabe 2.1

Beschreibung Operator „begründen“: „für einen gegebenen Sachverhalt einen folgerichtigen Zusammenhang zwischen Ursache(n) und Wirkung(en) herstellen“

¹ Beschreibung der Operatoren siehe „Leitfaden zur Erstellung von Aufgaben- und Lösungsvorschlägen für die gemeinsame Abschlussprüfung“, S. 53 ff., Institut für Bildungsanalysen Baden-Württemberg, 2. Auflage 2022, www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/schriftliche-abschlusspruefungen/leitfaden-schriftliche-abschlusspruefung-berufsfeld-wuv.pdf (Zugriff am 27.11.2024)

(2 Argumente)

Argument 1:

Man kann Lieferanten bzgl. des Preises gegenseitig unter Druck setzen und evtl. bessere Konditionen (z. B. höhere Rabatte) aushandeln. Dies könnte man nun beim bisherigen Lieferanten probieren, um einen günstigeren Einkaufspreis zu erzielen.

Argument 2:

Es ist sinnvoll, falls ein Lieferant Lieferschwierigkeiten bekommt. So kann man auf einen zweiten oder dritten Lieferanten zurückgreifen und die fehlende Menge beziehen, um nicht selbst in Produktionsschwierigkeiten oder Lieferungsverzug zu geraten.

zu Aufgabe 2.2

Beschreibung Operator „angeben“: „zielgerichtet Informationen zusammentragen, ohne diese zu kommentieren“

(4 Möglichkeiten)

- Im Internet unter www.wlw.de („wer liefert was“)
- In der eigenen IUS bei Lieferanten, die den entsprechenden Artikel aufgrund ihres Sortiments evtl. auch führen
- Branchenverzeichnis
- Fachzeitschriften
- IHK

zu Aufgabe 2.3

Beschreibung Operator „ermitteln“: „Aufgaben anhand vorgegebener Daten und Sachverhalte mit bekannten Operationen lösen“

		Stein Bürobedarf GmbH		NILSSON AB
Listenpreis Stk.		239,00 EUR		258,87 EUR
- Liefererrabatt	5 %	11,95 EUR	10 %	25,89 EUR
= Zieleinkaufspreis		227,05 EUR		232,98 EUR
- Liefererskonto	2 %	4,54 EUR	2 %	4,66 EUR
= Bareinkaufspreis		222,51 EUR		228,32 EUR
+ Bezugskosten	2,50	2,50 EUR	0,00	0,00 EUR
= Bezugspreis/Einstandspreis pro Stk.		225,01 EUR		228,32 EUR

Nebenrechnung: Umrechnung zum Geldkurs
2.920,00 Skr : 11,28 Skr/EUR = 258,87 EUR

Das Angebot der Stein Bürobedarf GmbH ist um 3,31 EUR günstiger als das der NILSSON AB. Die Entscheidung fällt somit zugunsten der Stein Bürobedarf GmbH aus.

zu Aufgabe 2.4

Beschreibung Operator „beschreiben“: „Sachverhalte in eigenen Worten strukturiert und fachsprachlich richtig wiedergeben“

(2 Nachteile)

- Es können Kommunikationsprobleme aufgrund von Sprachunterschieden auftreten, die evtl. zu Fehlern führen.
- Es führt wahrscheinlich zu einem höheren Informations-, Koordinations- und Logistikaufwand als bei einem nationalen Anbieter, der evtl. günstigere Einkaufspreise wieder zunichtemacht.
- Die Belastung der Umwelt durch z. B. einen höheren CO₂-Ausstoß aufgrund längerer Transportwege könnte zu einem Imageproblem führen.
- Es bestehen wirtschaftliche Risiken aufgrund von Wechselkursschwankungen, die evtl. aufwändig abgesichert werden müssen.
- Längere Reaktionszeiten bei Reklamationen sind möglich, die evtl. eigene Kundenaufträge in Gefahr bringen könnten.

zu Aufgabe 3.1

Beschreibung Operator „ermitteln“: „Aufgaben anhand vorgegebener Daten und Sachverhalte mit bekannten Operationen lösen“

	%	in EUR
= Selbstkosten		270,00
+ Gewinn	20 %	54,00
= Barverkaufspreis		324,00
+ Kundenskonto	2 %	6,61
= Zielverkaufspreis		330,61
+ Kundenrabatt	8 %	28,75
= Listenverkaufspreis (netto)		359,36

Nutzen wir das Angebot der Stein Bürobedarf GmbH und berücksichtigen weiterhin unsere Kalkulationssätze, erhält man einen Barverkaufspreis i. H. v. 324,00 EUR. Wir liegen also immer noch ca. 5 EUR über dem Konkurrenzangebot, welches die Büromöbel Seiler KG in ihrer Anfrage erwähnt.

zu Aufgabe 3.2

Beschreibung Operator „begründen“: „für einen gegebenen Sachverhalt einen folgerichtigen Zusammenhang zwischen Ursache(n) und Wirkung(en) herstellen“

Der Barverkaufspreis liegt mit 324,00 EUR knapp über den von der Konkurrenz angebotenen 319,00 EUR.
Vorschlag: Bei der Büromöbel Seiler KG handelt es sich um einen A-Kunden, bei dem versucht werden sollte, ihn unbedingt zufriedenzustellen. Würde der Gewinnzuschlag von 54,00 EUR (20 %) auf 49,00 EUR (18,15 %) reduziert, könnte ein Barverkaufspreis von ebenfalls 319,00 EUR angeboten werden.

zu Aufgabe 4

Beschreibung Operator „formulieren“: „ein Ergebnis, einen Standpunkt oder eine Frage knapp, präzise und in eigenen Worten zum Ausdruck bringen“

zum Beispiel:

Mangelrüge zur Lieferung (Lieferschein-Nr.: LS-528862)

Sehr geehrter Herr Kurda,

wir bedanken uns für die rechtzeitige Lieferung der Akustik-Trennwände.
Leider weist Ihre Lieferung folgenden Mangel auf:

Artikel: Akustik-Trennwände
Menge: 120 Stück
Mangel: 20 Trennwände haben graue statt weiße Füße

Uns ist es nicht möglich, diese Akustik-Trennwände anzunehmen, da sie für einen konkreten Kundenauftrag bestimmt sind. Wir bitten deshalb um eine Neulieferung von 20 Akustik-Trennwänden mit weißen Füßen bis spätestens 18.02.20XX.

Bitte setzen Sie sich so schnell wie möglich mit uns in Verbindung, um den Termin für die Neulieferung zu bestätigen.

Wir hoffen auf eine gute Zusammenarbeit.

Freundliche Grüße

Büroausstatter GmbH

i. A. (Name der Schülerin/des Schülers)

andere Lösung, die insbesondere in der betrieblichen Praxis denkbar ist:

[...]

Wir benötigen diese Akustik-Trennwände für einen konkreten Kundenauftrag und bitten daher um eine Neulieferung von 20 Akustik-Trennwänden mit weißen Füßen bis 18.02.20XX.

Wir würden die 20 Akustik-Trennwände mit grauen Füßen behalten und im Lager aufnehmen, wenn wir dafür einen Preisnachlass von 15 % erhalten.

Bitte setzen Sie sich so schnell wie möglich mit uns in Verbindung, um das weitere Vorgehen abzustimmen sowie den Termin für die Neulieferung zu bestätigen.

Punkte für Inhalt: 3 Punkte

Punkte für die Form: 2 Punkte

Hinweise

Anlage 2 ist als separate Datei beigefügt (WKI-LF03-LF04-KA-Anlage_2.xlsx).