

---

Zentralkommission für  
die Lehrabschlussprüfungen  
der NKG

**Wirtschaft und Gesellschaft**

Dokumentation

Lehrabschlussprüfungen 2007  
für Kauffrau/Kaufmann  
Erweiterte Grundbildung (E-Profil)

Repetentenserie NKG

---

---

Diese Prüfungsaufgabe darf 2007 nicht im Unterricht verwendet werden. Die Zentralkommission hat das uneingeschränkte Recht, diese Aufgabe für Prüfungs- und für Übungszwecke zu verwenden. Eine kommerzielle Verwendung bedarf der Bewilligung des Autors, des Inhabers des Urheberrechtes. ©

HAG 4003a - 500

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Fallbeispiel Metzgerei Meili AG</b>	<b>1</b>
1.1	Unternehmung	1
1.1.1	Geschichtlicher Hintergrund	1
1.1.2	Situation heute	1
1.2	Marktleistung	2
1.3	Markt	2
1.3.1	Eigene Marktstellung	2
1.3.2	Marktbeurteilung	2
1.4	Management	2
1.4.1	Verwaltungsrat	2
1.4.2	Geschäftsleitung	2
1.4.3	Revisionsstelle	2
1.5	Finanzen	2
1.5.1	Finanzierungskonzept	2
1.5.2	Verpflichtungen	2
	Presseartikel zum Gammelfleischskandal	3
	Kaufvertrag	4
	Belege	5
	Kontenplan Metzgerei Meili AG	9
<b>2</b>	<b>Fallbeispiel Grameen - Bank</b>	<b>10</b>
	Presstext	10
	Business statt Almosen	10

# 1 Fallbeispiel Metzgerei Meili AG

## 1.1 Unternehmung

(Auszug aus dem Businessplan der Metzgerei Meili AG, Kirchweg 12, Wängi)

### 1.1.1 Geschichtlicher Hintergrund

Am 1. Februar 1925 hat Rudolf Meili eine Metzgerei als Einzelunternehmung unter der Firma *Metzgerei Rudolf Meili* gegründet.

Im Jahr 1955 hat er sein Geschäft an seinen Sohn Fredi Meili überschrieben. Dieser führte sie unter der Firma *Metzgerei Fredi Meili* weiter.

In den frühen Siebzigerjahren waren viele kleinere Metzgereien infolge Absatzschwierigkeiten gezwungen, ihre Geschäfte zu schliessen. Die *Metzgerei Fredi Meili* hat 1972 eine weitere Metzgerei in Lommis und 1976 eine Metzgerei in Matzingen dazugekauft.

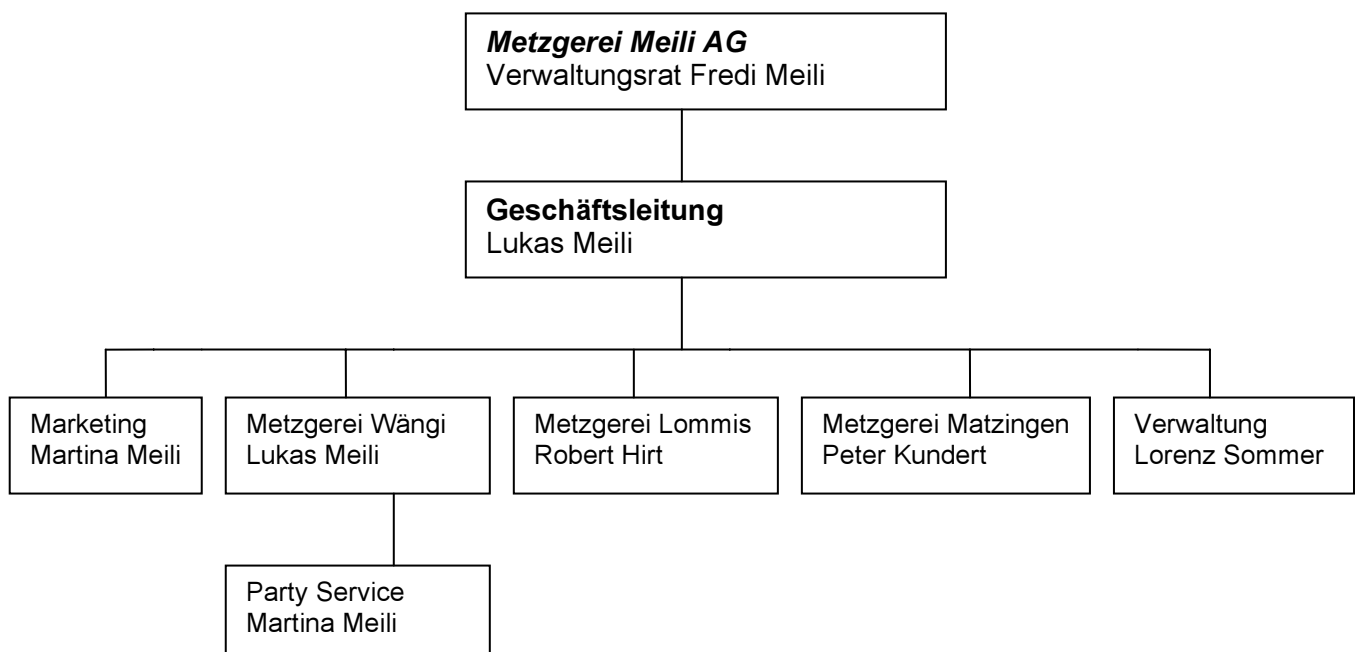
Fredi Meili hat 1985 den Metzgereibetrieb in Wängi um einen Party Service erweitert.

Heute ist bereits die dritte Generation im Geschäft tätig. Um die Übergabe des Geschäftes an die dritte Generation zu erleichtern, hat man am 30. April 1999 die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft durchgeführt. Sie heisst jetzt *Metzgerei Meili AG*.

Das Hauptgeschäft der *Metzgerei Meili*, der Party-Service in Wängi sowie die beiden Filialen in Lommis und Matzingen geniessen in dieser Gegend einen sehr guten Ruf und die Unternehmung erzielt eine ansehnliche Rendite.

### 1.1.2 Situation heute

An der *Metzgerei Meili AG* besitzen Fredi Meili 80%, sein Sohn Lukas Meili 10% und seine Tochter Martina Meili 10%. Fredi Meili ist nur noch als Verwaltungsrat in der Unternehmung tätig. Lukas Meili hat die Leitung der Metzgerei übernommen und Martina Meili leitet als kreative Köchin den Party-Service. Die beiden Filialen werden von zwei angestellten Metzgern geführt.



## **1.2 Marktleistung**

Die Metzgerei Meili AG handelt mit Fleisch aus der Region und Wurstwaren und bietet daneben ein reiches Sortiment an anderen Handelswaren, wie Saucen, Suppen, Gewürze usw. an. Der Party-Service liefert warme und kalte Speisen, Getränke dazu Teller, Besteck und Gläser aus und holt diese ungewaschen wieder ab.

## **1.3. Markt**

### **1.3.1 Eigene Marktstellung**

Die Metzgerei Meili AG ist der einzige Party-Service in dieser Region. Die Metzgereien bedienen eine anspruchsvolle Kundschaft, die Wert auf Qualität und Beratung legen.

### **1.3.2 Marktbeurteilung**

Nach all den Skandalen im Fleischhandel (Gammelfleisch, Rinderwahnsinn usw.) rechnet man damit, dass die Konsumenten in Zukunft vermehrt im Fachhandel mit genauer Herkunftsangabe des Fleisches einkaufen.

## **1.4. Management**

### **1.4.1 Verwaltungsrat**

Fredi Meili, Werdstrasse 9, 9545 Wängi

### **1.4.2 Geschäftsleitung**

Martina Meili, Party-Service, 9545 Wängi

Lukas Meili, Geschäftsleitung, Metzgerei in Wängi, 9545 Wängi

Robert Hirt, Metzgerei in Lommis, 9506 Lommis

Peter Kundert, Metzgerei in Matzingen, 9548 Matzingen

### **1.4.3 Revisionsstelle**

Fritz Müller, Ruediweg, 8404 Winterthur

## **1.5 Finanzen**

### **1.5.1 Finanzierungskonzept**

Die Metzgerei Meili AG verfügt über ein Aktienkapital von CHF 500'000.– und Reserven von CHF 60'000.–.

Der Eigenfinanzierungsgrad beträgt 70%.

### **1.5.2 Verpflichtungen**

Auf der Liegenschaft in Wängi lastet eine 1. Hypothek über CHF 100'000.–, Zinssatz 2.5%.

## **Presseartikel zum Gammelfleischskandal**

### **NZZ Online**

#### **Neuer Fleischskandal in Deutschland**

##### **Landesweite Durchsuchungen**

Nach Bekanntwerden eines neuen Fleischskandals in Deutschland sind in mehreren Bundesländern insgesamt 15 bis 20 Fleisch verarbeitende Betriebe durchsucht worden. Sie könnten verdorbenes Fleisch gekauft und weiter verarbeitet haben.

(sda/dpa) Es bestehe die Befürchtung, dass sie von dem Betrieb im niedersächsischen Lastrup, der als Zwischenhändler auftrat, verdorbenes Fleisch übernommen haben, sagte eine Sprecherin des Justizministeriums in Hannover am Freitag.

##### **Es «stank zum Himmel»**

Die Behörden hatten bei der Firma 20 Tonnen möglicherweise verdorbenes Geflügelfleisch sowie Unterlagen und Computer beschlagnahmt.

Der Verdacht gegen den Betrieb in Lastrup hat sich bereits bei der Untersuchung einer ersten Probe bestätigt. Das sicher gestellte Geflügelfleisch «stank zum Himmel», teilte das Landesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit in Oldenburg mit.

##### **Verdorbenes Fleisch verkauft**

Ausser in sechs weiteren niedersächsischen Betrieben gab es nach Angaben des Justizministeriums in Hannover auch Durchsuchungen in Nordrhein-Westfalen, Bremen, Berlin und Süddeutschland.

Die inzwischen geschlossene Firma in Lastrup steht im Verdacht, grosse Mengen verdorbenes Geflügelfleisch in den Handel gebracht zu haben. Eine Mitarbeiterin hatte den Behörden einen Hinweis gegeben.

In Deutschland laufen derzeit die Ermittlungen in zwei weiteren Fleischskandalen. Beim einen wurden in Bayern für den Verzehr untaugliche Fleischabfälle umdeklariert und zur Lebensmittelherstellung weiterverkauft.

Im zweiten Fall hatte die Handelskette «real» Fleisch mit abgelaufenem Verfallsdatum umetikettiert und wieder verkauft.

Diesen Artikel finden Sie auf NZZ Online unter:

<http://www.nzz.ch/2005/11/04/vm/newzzEFMN7IGJ-12.html>

Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG

**Kaufvertrag**

Verkäufer:	Garage Hans Mäschli Bahnhofstrasse 13 8350 Elgg
Käufer:	Metzgerei Meili AG Kirchweg 12 8367 Wängi
Gegenstand:	Mercedes VITO 109 CDI Vorführwagen, weiss 8'500 km
Garantie / Leistungen:	Werksgarantie bis 100'000 km Kostenloser Service bis 100'000 km 4 Sommerräder, Continental 4 Winterräder, Continental
Preis inkl. 7,6% MWST:	CHF 27'500.–
Zahlungsbedingungen:	30 Tage netto Bei Zahlung innert 10 Tagen gewähren wir einen Skonto von 1%
Übergabe:	12. Mai 2007 Garage Hans Mäschli Bahnhofstrasse 13 8350 Elgg

**Belege****Beleg 1****Metzgerei Meili AG**

Metzgerei Lommis

Vetterstrasse 19

9506 Lommis

Tel. 052 375 05 80

Gasthof Hirschen  
Hauptstrasse 45  
9506 Lommis

Lommis, 4. Mai 2007

**Rechnung 620486**MWST-NR. **193 875**Auftrag: **620486**

Text	Menge	Preis	Betrag
Schweinefilet	4 kg	48.–	192.–
Kalbsleber geschnetzelt	1,2 kg	42.–	50.40
Spätzli hausgemacht	5 kg	12.–	60.–
<b>Total</b>			<b>302.40</b>
2.4 % Mehrwertsteuer			7.25
<b>Total</b>			<b><u>309.65</u></b>

Zahlungsbedingungen: 30 Tage netto

Besten Dank für Ihren Auftrag.

**Beleg 2**

**Papeterie Petermann**  
**Bahnhofplatz 8**  
**8353 Elgg**

Metzgerei Meili AG  
Filiale Wängi  
Vetterstr. 19  
9545 Wängi

**Rechnung Nr. 18067**

Elgg, 10. Mai 2007

Kunden-Nr.: 3476  
MwST Nummer: 551.216

---

Kopierpapier 5 Pack à 500 Blatt (80g pro m <sup>2</sup> )	CHF	39.50
Toner CANON XS 3478	CHF	199.30

Sub-Total	CHF	238.80
MWST 7.6%	CHF	<u>18.15</u>
Total	CHF	<u>256.95</u>

Zahlbar innert 30 Tagen rein netto

**Beleg 3**

**MEDION AG**  
Dorfplatz 5  
8355 Aadorf  
Tel. 052 365 08 67

1 Laserdrucker                      CHF 298.–  
  CANON MF 3110

(Inkl. MWST 7.6%)

**BAR                                      CHF 300.–**

Zurück                                      CHF 2.–

21. 05. 07 16:25

Re-Nr. 5836753683458

Der Computerspezialist in ihrem Dorf.  
Es bediente Sie Robert Huber

Danke für ihren Einkauf.

**Beleg 4****Elektro Franz**

Bodenweg 34  
9500 Wil  
Telefon 071 911 91 91  
E-Mail [elektro-franz@bluewin.ch](mailto:elektro-franz@bluewin.ch)

Metzgerei Meili AG  
Vetterstrasse 19  
9545 Wängi

**Rechnung 56708**

MWST-NR. 193 875  
Auftrag: 56708

Wil, 22. Mai 2007  
Kunden-Nr.: 6781

**Schalter für Kühlanlage in Tableau einbauen,  
verdrahten und Abdeckstreifen anpassen.**

EB Netzschalter 1L 16A NEFA 16-plus-S Kontrollleuchte	CHF	143.50
Draht einzel T 1.5	CHF	6.25
Klemmsätze 3x2.5 mit Verdrahtung und Anschlüsse beidseitig	CHF	66.05
Servicemonteur inkl. Service- fahrzeug 2.75h	CHF	246.50
<b>Total</b>	<b>CHF</b>	<b>462.30</b>
Mehrwertsteuer 7.6%	CHF	35.15
<b>Total</b>	<b>CHF</b>	<b>497.45</b>

Zahlbar innert 30 Tagen

## Kontenplan Metzgerei Meili AG

<b>1 AKTIVEN</b>		<b>2 PASSIVEN</b>	
10 Umlaufvermögen		20 Fremdkapital kurzfristig	
100 Flüssige Mittel und Wertschriften		2000 Kreditoren (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen)	
1000 Kasse		2003 Verbindlichkeiten für Sozialversicherungen	
1010 Post		2200 geschuldete MWST (Umsatzsteuer)	
1020 Bank (Kontokorrent)		2230 Dividendenschuld	
1060 Wertschriften		2300 Transitorische Passiven (Passive Rechnungsabgrenzung)	
<b>110 Forderungen</b>		<b>24 Fremdkapital langfristig</b>	
1100 Debitoren (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen)		2400 Bankdarlehen	
1109 Debitore (Wertberichtigung Forderungen)		2440 Hypotheken	
1170 Debitor Vorsteuer		<b>28 Eigenkapital</b>	
1176 Guthaben Verrechnungssteuer		<b>280 Eigenkapital - Aktiengesellschaft</b>	
<b>120 Vorräte</b>		2800 Aktienkapital	
1200 Vorräte Handelswaren		2900 Gesetzliche Reserven	
1210 Vorräte Rohstoffe		2990 Gewinn-/ Verlustvortrag	
<b>130 aktive Rechnungsabgrenzung</b>			
1300 Transitorische Aktiven (aktive Rechnungsabgrenzung)			
<b>14 Anlagevermögen</b>			
<b>140 Finanzanlagen</b>			
1440 Aktivdarlehen			
<b>150 Mobile Sachanlagen</b>			
1500 Maschinen und Apparate			
1510 Mobiliar und Einrichtungen			
1520 EDV Anlagen			
1530 Fahrzeuge			
1539 Wb Fahrzeuge			
1540 Werkzeuge und Geräte			
<b>160 Immoblie Sachanlagen</b>			
1600 Liegenschaften (Immobilien)			
		<b>3 BETRIEBSERTRAG AUS LEISTUNG/ LIEFERUNG</b>	
		3210 Warenertrag Wängi (Handelsertrag)	
		3220 Warenertrag Lommis (Handelsertrag)	
		3230 Warenertrag Matzingen (Handelsertrag)	
		3400 Dienstleistungsertrag	
		3600 Übriger Betriebsertrag	
		3900 Verluste aus Forderungen (Debitorenverluste)	
		<b>4 AUFWAND FÜR MATERIAL UND WAREN</b>	
		4210 Warenaufwand Wängi (Handelswarenaufwand)	
		4220 Warenaufwand Lommis (Handelswarenaufwand)	
		4230 Warenaufwand Matzingen (Handelswarenaufwand)	
		4600 übriger Materialaufwand	
		<b>5 PERSONALAUFWAND</b>	
		5200 Lohnaufwand	
		5700 Sozialversicherungsaufwand	
		5800 übriger Personalaufwand	
		<b>6 SONSTIGER BETRIEBSAUFWAND</b>	
		6000 Raumaufwand	
		6100 Unterhalt, Reparaturen, Ersatz (URE)	
		6200 Fahrzeugaufwand	
		6300 Sachversicherungsaufwand	
		6400 Energie- Entsorgungsaufwand	
		6500 Verwaltungs- und Informatikaufwand	
		6600 Werbeaufwand	
		6700 übriger Betriebsaufwand	
		6800 Finanzaufwand(Zinsaufwand)	
		6850 Finanzertrag(Zinsertrag)	
		6900 Abschreibungen	
		<b>7 BETRIEBLICHE NEBENERFOLGE</b>	
		7400 Ertrag aus Finanzanlagen (Wertschriftenenertrag)	
		7410 Aufwand aus Finanzanlagen (Wertschriftenaufwand)	
		7500 Ertrag aus betrieblichen Liegenschaften	
		7510 Aufwand aus betrieblichen Liegenschaften	
		7900 Gewinne aus Veräusserung von Anlagevermögen	
		<b>8 AUSSERORDENTLICHER UND BETRIEBSFREMDER ERFOLG</b>	
		<b>800 Ausserordentlicher Erfolg</b>	
		8000 Ausserordentlicher Ertrag	
		8010 Ausserordentlicher Aufwand	
		<b>890 Steuern</b>	
		8900 Steueraufwand	
		<b>9 ABSCHLUSS</b>	
		9000 Erfolgsrechnung	
		9100 Bilanz	
		<b>Anmerkung:</b>	
		Früher übliche Bezeichnungen sind kursiv gedruckt	

## 2. Fallbeispiel Grameen - Bank

### Presstext

SPIEGEL ONLINE - 13. Oktober 2006, 17:45

URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,442506,00.html>

**NOBELPREIS-TRÄGER MUHAMMAD YUNUS**

### **Business statt Almosen**

*Von Anne Seith*

**Die Grameen-Bank nimmt 20 Prozent Zinsen. Trotzdem bekam Muhammad Muhammad Yunus für ihre Gründung den Friedensnobelpreis - denn das Geldinstitut vergibt Kleinstkredite an Mittellose, damit sie ein Kalb oder eine Nähmaschine kaufen. Millionen Arme wurden so schon Unternehmer.**

Hamburg - Wenn Muhammad Muhammad Yunus auf der Straße von einem verkrüppelten oder blinden Mann angebettelt wird, geht er grundsätzlich vorbei, ohne auch nur ein paar Cent aus der Tasche zu ziehen. "Manchmal fühle ich mich schrecklich. Aber dann halte ich mich selbst im Zaum", sagte der 66-Jährige mit dem schlohweißen Schopf und dem sanften Lächeln in einem Interview vor zwei Jahren. "Ich möchte das Problem lieber lösen als eine Hand zu reichen und die Person für einen Tag zu versorgen."

Diesem Vorsatz folgt der Mann aus Bangladesch strikt. 1976 gründete die Grameen-Bank, die inzwischen Kleinstkredite an rund 6,6 Millionen arme Menschen vergeben hat. Die Kreditnehmer kaufen sich davon eine Nähmaschine, ein Kalb oder eine Wasserpumpe, um Trinkwasser zu verkaufen. Studien zufolge hat jeder zweite Grameen-Kunde mit einem eigenen Unternehmen den Sprung aus der Armut geschafft. Oft sind es kleine Beträge, deretwegen Menschen ein Leben lang zur Armut verdammt sind. Das ist die schlichte Logik hinter Muhammad Yunus Geschäftsidee.

Nicht, dass er selbst Armut schon einmal am eigenen Leibe erfahren hätte. Der Vater war Goldschmied, und so machte Muhammad Yunus zunächst eine recht typische Karriere für einen Sohn aus gutem Hause. Er studierte Volkswirtschaften und zog anschließend zum Promovieren an die Vanderbilt-Universität nach Tennessee, ausgestattet mit einem Fulbright-Stipendium. 1972 wurde er Professor an der Universität in seiner Heimatstadt Chittagong. Er kümmerte sich um volkswirtschaftliche Rechnungen, die mit "astronomischen Summen hantierten", schrieb er später verächtlich. Ihm gegenüber im Hörsaal saßen Kinder wohlhabender Eltern. Er hatte sich perfekt von der Armut in seinem Lande isoliert.

Doch 1974 raffte nach der Unabhängigkeit von Pakistan eine Hungersnot Hunderttausende Menschen in Bangladesch dahin. Da wachte er auf. "Ich fing an, mich selbst zu hassen, die Arroganz, in der ich tat, als wüsste ich mit meinen eleganten Wirtschaftstheorien die Antwort."

Also machte er sich mit seinen Studenten auf in die Dörfer. In der Ortschaft Jobra hatte er die schicksalshafte Begegnung mit Sofia Katun - von ihr berichtet Muhammad Yunus seitdem immer, wenn er nach dem Ursprung seiner Idee gefragt wird. Sie zeigte ihm, dass schon Summen, die sich im Kopf ausrechnen lassen, reichen, um Armut zu bekämpfen.

### **"Bankier der Armen" ist keine Beleidigung für ihn**

Die Korbflechterin baute Stühle und Hocker. Doch die Weiden dafür konnte sie nicht bezahlen - diese musste sie sich von einem Händler besorgen, der dafür später ihre Produkte vertrieb. Den Großteil des Gewinns sackte er ein.

"Das war rundum und vollständig inakzeptabel", sagte der Professor später empört. Dabei reichten der Frau schon 27 Dollar, um die Weiden *einmal* selbst zu kaufen - und ihr Geschäft ab da allein zu betreiben. Das habe die Studentengruppe damals ausgerechnet. Und damit das Grameen-Projekt geboren.

Muhammad Yunus gab einigen Frauen aus dem Dorf zunächst aus eigener Tasche Kredit. Als seine Studenten den Erfolg sahen, waren sie schnell bereit, ebenfalls bei der Kreditversorgung mitzuwirken. 1983 wurde Grameen offiziell zur Bank. Die Prinzipien, die heute für die Kredite gelten, sind ziemlich ungewöhnlich. So vergibt Grameen inzwischen fast nur noch Geld an Frauen - weil diese einfach sorgsamer mit dem Geld umgehen, sagt er. Eine Revolution in der vom Islam geprägten Gesellschaft in Bangladesch. Außerdem müssen sich jeweils fünf Kreditnehmerinnen zusammentun und regelmäßig beraten. Sie verpflichten sich, die Kinderzahl zu begrenzen, Wasser nur abgekocht zu trinken und möglichst viel Gemüse anzubauen.

Die Regeln, sagt Muhammad Yunus, seien aus der täglichen Erfahrung im Kampf gegen die Armut heraus entstanden. Genau wie seine eigenen Überzeugungen - und sein Idealismus.

Als er seine ersten Kredite vergeben habe, sei er überrascht gewesen, das Geld so schnell zurück zu bekommen. Heute verweist er stolz auf die Ausfallrate bei seiner Bank: Die liege bei gerade mal einem Prozent. Auch Analphabeten können erfolgreich Unternehmen führen, davon ist Muhammad Yunus jetzt fest überzeugt. Sie seien vom täglichen Überlebenskampf geschult.