

## Wiederholung Teil 2

**Thema:** Fragen zum Lernstoff 1. und 2. Lehrjahr

**Hilfsmittel:** 1. Durchgang ohne Hilfsmittel  
2. Durchgang mit eigenen Unterlagen

**Bewertung:** (Erreichte Punktzahl x 5) : Gesamtpunktzahl [36] + 1

### Werbung und PR:

1. Unterscheiden Sie Werbung und PR anhand Ihrer Buchhandlung mit je einem Beispiel, von dem Sie begründen, warum es zur Werbung, bzw. zum PR gehört (4P):

<p>Beschreibung Werbung</p> <p><i>z.B. für ein Produkt (Buch, Hörbuch, ganze Abteilung, bestimmte Dienstleistung)</i></p> <p><i>z.B. für einen bestimmten Kundenkreis nach Fachrichtung (Zahnärzte etc.)</i></p>	<p>Begründung</p> <p><i>Zielt direkt auf Absatz eines Produkts</i></p> <p><i>Richtet sich direkt an Kunden, direkt auf Kauf ausgerichtet</i></p>
<p>Beschreibung PR</p> <p><i>z.B. ein Jubiläum, eine Eröffnung, ein Kinderclub</i></p>	<p>Begründung</p> <p><i>Nicht direkt auf Verkauf ausgerichtet, richtet sich an ganzes Kundenumfeld (damit sich z.B. potentielle Kunden untereinander positiv über die Buchhandlung unterhalten)</i></p>

2. Welche Bedeutung hat Corporate Identity? (Definition 2P/Risiken, wenn nicht vorh. 2P):

*CI steht für den Ausdruck der Unternehmensidentität. Die äussert sich in der Gestaltung (Schaufenster, Website bis Briefpapier), aber auch in der mündlichen und schriftlichen Sprache der Mitarbeitenden sowie in ihrem Verhalten. Sie richtet sich nach einem Leitbild, das in einigen Buchhandlungen schriftlich vorhanden ist, aber oft auch „nur“ in den Köpfen der Unternehmerin/des Unternehmens.*

*Die Arbeit ohne CI birgt das Risiko, dass der Kunde das Geschäft nicht gut (wiederer)kennt und das Risiko, dass nicht einheitlich kommuniziert wird, was den Kunden wütend macht, weil es ihn verunsichert.*

### **Bestellbuch, Lagerhaltung und Abteilungen:**

3. Buchhaltung: Wohin gehört das Lager in der Buchhaltung? Bitte ankreuzen. (1P)

- **Bilanzkonten: Aktivseite**
- Bilanzkonten: Passivseite
- Erfolgskonten: Aufwandseite
- Erfolgskonten: Ertragseite

4. Warum machen Sie Inventur? Nennen Sie zwei Gründe. (2P)

*Einmal im Jahr ist es vorgeschrieben, der Treuhänder fordert einen realen Lagerwert.*

*Die Inventur liefert der Buchhaltung selber auch grundlegende Daten, vor allem den Buchhaltungen die kein integriertes WWS haben.*

*(Einmal oder mehrmals im Jahr ist es für jede Sortimentlerin hilfreich, jedes Buch in die Hand zu nehmen, z.B. zur Überprüfung von Defekten. )*

5. Wählen Sie einen aus und erklären Sie seine Bedeutung näher. (2P)

*Der Treuhänder fordert den korrekten Lagerwert, weil er nur eine korrekte Bilanz genehmigen kann. Waren (Bücher und Non-Books), die länger als ein Jahr am Lager stehen, müssen auch im Interesse des Ladeninhabers abgeschrieben werden, sonst weist er zu viel Gewinn aus und bezahlt zu viele Steuern.*

Oder:

*Wenn jeder Bestand abgeglichen wird, sieht man auch Verluste oder Fehlkäufe, die evtl. vorher nicht bemerkt worden sind. Man kann auch alte Bücher herausnehmen, remittieren oder billig abstoßen.*

6. Sie bekommen den Auftrag, ein Schaufenster nicht nur mit, sondern auch über Comics zu machen. Was machen Sie? (Idee: 2P / Begründung: 2P)

*z.B. Idee: (Kopien) von Comic-Strips. Von den Anfängen bis heute (z.B. Yellow Kid via Charlie Brown zu Calvin und Gaston bis zu den Figuren aus der WOZ.*

*z.B. Begründung: Ich würde das so machen, weil man zu so einer „History“ jedes Buch sowohl Comics (von Kinder- bis Politcomics) wie auch jedes Buch über Comics in so ein Fenster stellen könnte.*

7. Was erwarten Sie von einer „Nova-Vorschau“? Zählen Sie sechs Merkmale auf. (3P)

Ich will:

- *Pro Buch mind. 1 Seite*
- *Alle bibliografischen Angaben korrekt*
- *Den Erscheinungstermin*
- *Das Zielpublikum*
- *Hinweise auf Verlagswerbung und Aktionen*
- *Hinweise auf den Autor/Illustrators*
- *Hinweise auf andere Werke des Autors/Illustrators*

8. Welche Nachteile hat eine Vertreterbörse gegenüber einem Vertreterbesuch? Nennen Sie zwei. (2P)

*Verhandlungen sind schwierig zu führen, es ist ein zu lauter und zu wenig intimer Rahmen.*

*Man hat definitiv weniger Zeit pro Verlag.*

9. Nennen Sie zwei Bezugsformen mit einem Fallbeispiel. (4P)

<p>Bezugsform1</p> <p><i>Mit RR (für Büchertisch)</i></p>	<p>Fallbeispiel</p> <p><i>Büchertisch an der buchbasel zur Lesung Irene Dische, „Grossmama packt aus“. Die Buchhandlung will damit nicht ihre Remittendenquote belasten.</i></p>
<p>Bezugsform2</p> <p><i>In Kommission</i></p>	<p>Fallbeispiel</p> <p><i>Eine Dissertation zur Basler Fasnacht, publiziert im Eigenverlag der Verfasserin. Ich weiss nicht, ob das verkäuflich sein wird und will erst bezahlen, wenn ich selber Geld dafür bekommen habe.</i></p>

## Rechnungen

10. Was meint ein Buchhändler, wenn er von der „Marge“ spricht? (2P)

*Das, was in einer bestimmten Frist (meistens in einem Jahr) zwischen Warenertrag und Wareneinkauf übrig bleibt – allerdings nicht in Franken, sondern in Prozenten des (Jahres-)Umsatzes ausgedrückt.*

11. Warum will ein Buchhändler die MwSt. in Franken ausgewiesen auf der Rechnung haben? (1P)

*Damit er vor dem Verbuchen nicht noch rechnen muss.*

12. Wie wird der Preis bezeichnet, auf dem der Buchhändler Rabatt vom Verlag/der Auslieferung Rabatt erhält? (1P)

*Ladenpreis (oder Verkaufspreis) exkl. Mehrwertsteuer.*

13. Wer bezahlt die MwSt.? (1P)

*Der Endkunde.*

14. Was bedeutet „Skonto“ genau? Erklären Sie knapp und klar für das 1. Lehrjahr. (2P)

*Skonto heisst, ich darf einen kleinen Prozentsatz vom Rechnungsbetrag abziehen, wenn ich schnell bezahle. „Skonto 2% innerh. 5 Tg“ bedeutet zum Beispiel, wenn ich innerhalb von 5 Tagen meine Rechnung bezahle, dann muss ich nur 98.—Fr. anstatt 100.—Fr. bezahlen.*

15. Wann nutzen Sie es, wann nicht? (2P)

*Wenn ich genug Geld (flüssige Mittel) habe, die ich nicht besser einsetzen kann, nützt es. Wenn ich sie irgendwo lohnender einsetzen kann, mache ich die Zahlung lieber erst zum spätest möglichen Zeitpunkt.*

16. Wann müssen Sie eine Rechnung für eine Lieferung vom 2. Juli 2006 bezahlen, auf der Valuta 30. September 2006 und Zahlungsziel 30 Tage steht? (1P)

*Am 30. Oktober.*