

## Lösungshinweise

### Aufgabe 1 Ausgangsrechnung erstellen (19 P.)

#### 1.1 (3 P.)

Rechnung kontrollieren	[ 5 ]
Artikel/Material und Leistungen aufführen	[ 3/2 ]
Kundendaten aufrufen, Unterlagen zusammenstellen	[ 1 ]
Tagelohnnachweis/Monteurbereicht kontrollieren	[ 2/3 ]
Rechnung an Kunden versenden, Kopien abheften	[ 6 ]
Gesamtrechnungsbetrag ermitteln	[ 4 ]

#### 1.2 (8 P., pro Feld jeweils 0,5 P.)

#### Hinweis zur Punktevergabe (16 \* 0,5 P. = 8 P.):

Für jedes richtig ausgefüllte Feld werden 0,5 Punkte vergeben.

KALKULATIONSSCHEMA	Auftrag: 19-11-04 14, Adlerapotheke, Dr. Müller			
	Nachkalkulation			
	Menge	Einheit	VK-Preis je Einheit	Gesamtpreis
Material				
Massivholzplatte, Eiche, 250x600/82 x 6 cm, 5-teilig	5,0	Stk.	600,00	3.000,00
Schiebetüranlage, Eiche E230, 240x580 cm,	1,0	Stk.	1.560,00	1.560,00
Zwischensumme				4.560,00
Kleinmaterial				
Beschläge	14,0	Stk.	96,00	1.344,00
Schrauben, Metall, 5x80	3,0	Karton	7,10	21,30
Klarlack	10,0	Liter	45,00	450,00
Löhne				
Betrieb	21	Std.	35,00	735,00
Montage	6	Std.	35,00	210,00
Gesamtkosten je Stück				7.320,30

1.3 (2 P.)

- Änderungen des Kunden (teurere Beschläge)
- Höherer Lohnstundenanteil Montage
- Höherer Kleinmaterialverbrauch (Schrauben/Lack)

1.4 (2 P.)

- Betrieb wird eher als verlässlicher Partner wahrgenommen
- Fördert Kostendisziplin im Betrieb
- Kunden sind zufriedener
- Weniger Grund für Beschwerden
- Ggf. weniger Rechtsstreitigkeiten
- Kleinere Kostensteigerungen können an den Kunden weitergegeben werden

*Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

1.5 (1 P.)

Lösung: [ C ]

1.6 (3 P.)

Lösung: [ B ] [ D ] [ E ]

**Aufgabe 2 Beratungsgesprächssituationen gestalten (21 P.)**

2.1 (3 P.)

Kritik	Verbesserungsvorschlag
Herr Schuster konnte nicht mit Namen angesprochen werden.	Ansprache des Kunden mit Nennung des Namens.
Unzureichende Notizen bei der Terminvereinbarung, z. B. bezüglich der Kundenwünsche	Möglichst genaue Notizen über die bereits geäußerten Kundenwünsche machen.
Herr Heistermann ist nicht richtig auf die Kundenwünsche eingegangen, er übt schnell Kritik am Kundenwunsch. <i>oder auch:</i> Schlechte Vorbereitung auf das Gespräch; Keine Muster/Prospekte zur Hand	Auf die Kundenwünsche eingehen und z. B. Holzalternativen anbieten. <i>oder auch:</i> Prospekte und Muster bereithalten
<i>Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.</i>	<i>Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.</i>

## 2.2 (3 P.)

Fragetechnik/Frageart	Verbesserungsvorschlag
Offene Frage	"Welche Vorstellungen haben Sie bereits für die Gestaltung des Eingangsbereiches?"
Geschlossene Frage	"Entspricht das Thekendesign Ihren Vorstellungen?"
Alternativfrage	"Sollen wir Ihre neuen Regale in Buche- oder Eichenoptik gestalten?"
	<i>Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.</i>

## 2.3 (3 P.)

Lösung: [ C ] [ D ] [ F ]

## 2.4 (3 P.)

- „Ist es denn sicher, dass diese Schrauben rostfrei sind?“ [ 1 ]  
 „Das ist mir zu teuer.“ [ 1 ]  
 „Ich will mir die Sache nochmal überlegen, ich rufe Morgen nochmal an.“ [ 9 ]  
 „Haben Sie nur Buchenholz zur Auswahl?“ [ 1 ]  
 „Ein ähnlicher Schrank wurde mir bei der Schreinerei Willemssen für 580,00 Euro angeboten.“ [ 1 ]  
 „Oh, mir fällt gerade ein, dass ich noch einen Termin habe, ich muss los.“ [ 9 ]

## 2.5 (6 P.)

Kundeneinwand	Entgegnung mit der „Vergleichsmethode“
„Ich finde das Holz ein bisschen zu hell“	"Das Eichenholz ist ein bisschen dunkler, aber heller als das eben gezeigte Kirschholz."
„Ich habe gehört, dass die Schrauben irgendwann Rost ansetzen.“	"Entspricht das Thekendesign Ihren Vorstellungen?" "Die Schrauben können in späteren Jahren Rost ansetzen, sind aber dreimal so haltbar wie die billigeren."
„Das Material ist aber sehr teuer“	"Das Material ist ein wenig teurer, aber hochwertiger als das bei dem Vergleichsangebot enthaltene Material."
	<i>Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.</i>

## 2.6 (3 P.)

- Auftrag wird nicht erteilt
- Auftragsausführung entspricht nicht den Kundenwünschen
- Kunde fühlt sich nicht ernstgenommen/schlecht behandelt
- Anfälligkeit für Reklamationen/Beschwerden
- Kundenabwanderung

*Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

### Aufgabe 3 Jahresabschluss (11 P.)

3.1 (3 P.)

1. Quartal:  $60 + 300 - 80 = 280$  (0,5 P.)

2. Quartal:  $80 + 300 - 70 = 310$  (0,5 P.)

3. Quartal:  $70 + 300 - 75 = 295$  (0,5 P.)

4. Quartal:  $75 + 300 - 50 = 325$  (0,5 P.)

$280 + 310 + 295 + 325 = 1.210$  Stück (1 P.)

*Alternativer Lösungsweg:*

$4 * 300 + 60 - 50 = 1.210$  Stück (3 P.)

3.2 (2 P.)

$4 * 300$  Stück = 1.200 Stück

$1.200 \text{ Stück} * 10,50 \text{ EUR} = 12.600,00 \text{ EUR}$  (2 P.)

3.3 (2 P.)

$1.210 \text{ Stück} * 10,50 \text{ EUR} = 12.705,00 \text{ EUR}$  (2 P.)

*Folgefehler beachten!*

*Alternative Berechnung mit 1.500 Stück:*

$1.500 \text{ Stück} * 10,50 \text{ EUR} = 15.750,00 \text{ EUR}$  (2 P.)

3.4 (2 P.)

$1.210 \text{ Stück} * 18,50 \text{ EUR} = 22.385,00 \text{ EUR}$  (2 P.)

*Folgefehler beachten!*

*Alternative Berechnung mit 1.500 Stück:*

$1.500 \text{ Stück} * 18,50 \text{ EUR} = 27.750,00 \text{ EUR}$

3.5 (2 P.)

Endbestand im 4. Quartal: 50 Stück

$50 \text{ Stück} * 10,50 \text{ EUR} = 525,00 \text{ EUR}$  (2 P.)

#### Aufgabe 4 Kosten- und Leistungsrechnung (12 P.)

4.1 (2 P.)

210.000,00 EUR / 300 Vitrinen = 700,00 EUR/Stück (2 P.)

4.2 (2 P.)

150.000,00 EUR / 300 Vitrinen = 500,00 EUR/Stück (2 P.)

4.3 (2 P.)

Umsatz -  $K_v$  - Gewinn =  $K_f$

210.000,00 EUR Umsatz  
- 150.000,00 EUR  $K_v$   
- 15.000,00 EUR Gewinn  
= 45.000,00 EUR  $K_f$  (2 P.)

4.4 (3 P.)

80 % von 300 Stück = 240 Stück

Umsatz = 240 Stück x 700,00 EUR = 168.000,00 EUR

$K_v$  = 240 Stück x 500,00 EUR = 120.000,00 EUR

- 168.000,00 EUR Umsatz  
- 45.000,00 EUR  $K_f$   
- 120.000,00 EUR  $K_v$   
= 3.000,00 EUR Gewinn

Antwort: Ja, auch bei einer nur 80 %-igen Auslastung würde noch ein Gewinn von 3.000,00 EUR erwirtschaftet. (3 P.)

*Folgefehler berücksichtigen! Alternative Lösungen zulassen!*

4.5 (3 P.)

45.000,00 EUR + 500,00 \* x = 700,00 \* x

45.000,00 = 200,00 \* x

x = 225

*Alternative Lösungswege zulassen!*

## Aufgabe 5 Anschaffungskosten und bilanzielle Abschreibungen (14 P.)

5.1 (3 P.)

Soll (Konto)	Haben (Konto)
0840	
2600	
	4400

5.2 (3 P.)

Soll (Konto)	Haben (Konto)
4400	
	2800
	0840
	2600

5.3 (3 P.)

Ermittlung der Anschaffungskosten:

Listenpreis  
+ Anschaffungsnebenkosten  
- Anschaffungspreisminderung (Skonto)  
= Anschaffungskosten (netto)

14.500,00 EUR  
+ 2.735,00 EUR (1 P.)  
- 435,00 EUR (1 P.)  
= 16.800,00 EUR (1 P.)

5.4 (3 P.)

16.800 EUR / 6 Jahre = 2.800,00 EUR (1 P.) (Abschreibungsdauer 6 Jahre = 1 P.)  
2.800,00 EUR / 12 \* 3 = 700 EUR (1 P.)

*Folgefehler beachten!*

*Alternative Berechnung mit 18.000 EUR:*

18.000 EUR / 6 Jahre = 3.000 EUR (1 P.) (Abschreibungsdauer 6 Jahre = 1 P.)  
3.000 EUR / 12 \* 3 = 750 EUR (1 P.)

5.5 (1 P.)

16.800,00 EUR - 700,00 EUR = 16.100,00 EUR (1 P.)

*Folgefehler beachten!*

*Alternative Berechnung mit 18.000 EUR:*

18.000,00 EUR - 750,00 EUR = 17.250,00 EUR (1 P.)

5.6 (1 P.)

Lösung: [ C ]

## Aufgabe 6 Belegbuchungen (11 P.)

Grundsätzliche Regeln für die Punktevergabe auf Buchungen:

- richtige Lösung bei Buchungen mit EUR-Beträgen: 3 Punkte
- falsches Konto: keine Punkte
- lediglich falsche EUR-Beträge: 2 statt 3 Punkte
- Die Reihenfolge der Konten auf einer Seite (Soll bzw. Haben) ist beliebig.

6.1 (3 P.)

Soll (Konto)	Haben (Konto)
6800	
2600	
	2880

6.2 (3 P.)

Konto	Soll (Euro)	Haben (Euro)
6000	4.780,00	
6001	50,00	
2600	917,70	
4400		5.747,00

6.3 (3 P.)

Konto	Soll (Euro)	Haben (Euro)
4400	3.427,20	
6000		2.800,00
2600		547,20

6.4 (2 P.)

Soll (Konto)	Haben (Konto)
2800	
	5710

## Aufgabe 7 Veranstaltung - Teilnahme Berufsmesse (18 P.)

7.1 (1 P.)

Fachkräftemangel

7.2 (4 P.)

- Man könnte Berichte in Zeitungen veröffentlichen
- Man könnte Schulen besuchen und Vorträge halten
- Man könnte Aushänge/Flyer bei der Bundesagentur für Arbeit deponieren
- Über die Kollegen die Infos weitergeben (Mund zu Mund)

2 x 2 Punkte, andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.

7.3 (3 P.)

TO-DO-LISTE AUSBILDUNGSMESSE OSNABRÜCK		
Nr.	Tätigkeit	Erledigt (✓)
1	Tische und Stühle organisieren	
2	Transportieren (Transport) des Materials zur Messe	
3	Aufbau des Messestandes	
4	Flyer in Auftrag geben, Werbeartikel (Kulis, Gummibärchen) bestellen	
5	Stand dekorieren, Medien organisieren	
6	Vertretung für die beiden Mitarbeiter organisieren	
	<i>Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.</i>	

7.4 (4 P.)

**Der Auszubildende...**

- kann direkt hautnah von seinem beruflichen Leben in der Ausbildung berichten.
- spricht die gleiche Sprache wie die Messebesucher (kaum Altersunterschied)

2 x 2 Punkte, andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.

7.5 (2 P., 4 x 0,5 P.)

Nr.	Kosten	Euro
1	Standgebühr	
2	Transportkosten	
3	Personalkosten, Kosten für Verpflegung (z. B. Getränke)	
4	Kosten für Werbematerial	
	<i>Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.</i>	



7.6 (4 P., 2 x 2 P.)

*Die Teilnahme an der Ausbildungsmesse war ein Erfolg, wenn...*

- viele Interessenten am Stand der OsNa-Ladenbau waren
- viele Interessenten sich im Anschluss bewerben
- der Messeveranstalter uns ein positives Feedback gibt

*Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

*Messen könnte man den Erfolg, indem man...*

- die Anzahl der Bewerbungen addiert (und mit denen der Vorjahre vergleicht)  
("Eingang der Bewerbungen" - reicht auch für die volle Punktzahl)
- die Besucherzahlen am Messestand misst (und mit anderen Anbietern vergleicht)

*Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

## **Aufgabe 8 Mindestlohn (6 P.)**

8.1 (2 P.)

Der Mindestlohn gilt nicht für Minderjährige (siehe Zeitungsartikel).

8.2 (2 P.)

Alter Lohn = 9,00 EUR / Neuer Lohn = 9,35 EUR

$9,35 \cdot 100 \% / 9,00 = 103,89 \%$

Herr Feickse erhält **3,9 %** mehr Lohn.

*Alternative Lösungswege zulassen.*

*(Nicht auf eine Nachkommastelle gerundet = -0,5 Punkte)*

8.3 (2 P.)

33 Stunden x 0,35 Euro = 11,55 Euro

## **Aufgabe 9 Personalbeschaffung (25 P.)**

9.1 (4 P.)

*Ich benutze ein Schema, weil...*

- ich so eine klare Struktur/Orientierung vorgegeben habe
- ich mit Hilfe des Schemas nichts vergesse
- ich durch diese Vorgabe eine Arbeitserleichterung habe
- ich Zeit spare indem ich die Punkte einfach abarbeite und nicht weiter nachdenke

*2 x 2 Punkte, andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

9.2 (2 P., 4 x 0,5 P.)

Nr.	Gliederungsaspekte	Aussage über ...
1	Wir sind...	das Unternehmen
2	Wir haben...	die freie Stelle
3	Wir suchen...	die Anforderungen
4	Wir bieten...	die Leistungen
5	Wir bitten...	gewünschte Bewerbungsunterlagen / Bewerbungsadresse

9.3 (4 P.)

*Wir suchen einen Mitarbeiter / eine Mitarbeiterin, der / die...*

- Word und Excel beherrscht
- Rechnungserstellung gewissenhaft beherrscht
- mit Kollegen im Team arbeiten kann
- selbständig Abrechnungen erstellen kann

*4 x 1 Punkt, andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

9.4 (3 P.)

*Wir bieten...*

- eine übertarifliche Bezahlung / gute Entlohnung
- 30 Tage Urlaub
- Möglichkeiten, an Fortbildungen teilzunehmen
- flexible Arbeitszeiten

*3 x 1 Punkt. andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

9.5 (6 P.)

- Platzsparendes Verfahren
- Einfache Speicherung - späterer Zugriff wird erleichtert
- Umweltaspekt - Papierloses Büro
- Schnelle Reaktion möglich (Antwort, interne Weiterleitung)

*3 x 2 Punkte, andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

*Erläuterung = ganzer Satz - sonst jeweils 1 Punkt Abzug*

9.6 (2 P.)

- "Online" schreckt ältere Bewerber ggf. ab - keine Bewerbung
- Man erkennt nicht, wie sorgfältig die Bewerbung zusammengestellt/behandelt wurde

*Andere sinnvolle Lösungen gelten lassen.*

*Erläuterung = ganzer Satz - sonst 1 Punkt Abzug*

9.7 (2 P.)

Lösung: [ A ] [ C ]

9.8 (2 P.)

Lösung: [ B ] [ D ]