

Ursula Kasch, Lars Klausnitzer

Holzer Stofftelegramme Kauffrau/-mann für Büromanagement

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 1
Informationstechnisches Büromanagement,
Lernfelder 2 bis 4

Lösungen

10. Auflage

© 2026 Westermann Berufliche Bildung GmbH, Ettore-Bugatti-Straße 6-14, 51149 Köln
service@westermann.de, www.westermann.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen bzw. vertraglich zugestanden Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne des UrhG ausdrücklich vor. Nähere Informationen zur vertraglich gestatteten Anzahl von Kopien finden Sie auf www.schulbuchkopie.de.

Für Verweise (Links) auf Internet-Adressen gilt folgender Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte der externen Seiten ausgeschlossen. Für den Inhalt dieser externen Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten Sie daher auf kostenpflichtige, illegale oder anstößige Inhalte treffen, so bedauern wir dies ausdrücklich und bitten Sie, uns umgehend per E-Mail davon in Kenntnis zu setzen, damit beim Nachdruck der Verweis gelöscht wird.

Druck und Bindung: Westermann Druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

ISBN 978-3-427-**15048-0**

Inhaltsverzeichnis

Grundlagenkapitel

1	Rechtsgrundlagen	5
2	Das ökonomische Prinzip	9
3	Einsatz einer Tabellenkalkulation	11

Lernfeld 2: Büroprozesse gestalten und Arbeitsvorgänge organisieren

1	Gestaltung der Arbeitsumgebung	18
2	Belastungen am Arbeitsplatz und Strategien zur Bewältigung	20
3	Arbeitsprozesse effizient gestalten	22
4	Terminplanung	24
5	Sitzungen und Besprechungen	25
6	Postbearbeitung	27
7	Aufbewahrung von Dokumenten und Schriftstücken	29
8	Kommunikationsfähigkeit	31
9	Prüfungsaufgaben zum Lernfeld 2	33

Lernfeld 3: Aufträge bearbeiten

4	Angebote erstellen	49
5	Informationen für die Erstellung von Angeboten beschaffen	52
5.1	Rechenarten	52
5.2	Preise kalkulieren	55
6	Auftragsabwicklung	70
7	Normgerechter Schriftverkehr	71
8	Schriftstücke vervielfältigen	72
9	Kommunikationssysteme	73

Lernfeld 4: Sachgüter und Dienstleistungen beschaffen und Verträge schließen

1	Beschaffungs- und Lagerhaltungsprozess im Unternehmen	75
1.3	ABC-Analyse	75
1.5	Bestellzeitpunkt	77

1.8	Angebot und Angebotsvergleich	79
1.8.4	Eigentumsvorbehalt	79
1.9	Bestellung	80
2	Kaufvertrag	91
2.3	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	91
2.4	Kaufvertragsarten	92
2.5	Kaufvertragsstörungen	92
2.7	Fernabsatzverträge	93
3	Waren lagern	95
4	Rechnungen bezahlen	97
5	Prüfungsähnliche Gesamtaufgabe	98

Prüfungsaufgaben Informationstechnisches Büromanagement

1	Prüfungsaufgaben Sommer 2019	104
2	Prüfungsaufgaben Winter 2019/2020	111
3	Prüfungsaufgaben Sommer 2020	118
4	Prüfungsaufgaben Winter 2020/2021	125
5	Prüfungsaufgaben Sommer 2021	134
6	Prüfungsaufgaben Winter 2021/2022	146
7	Prüfungsaufgaben Sommer 2022	154
8	Prüfungsaufgaben Winter 2022/2023	165
9	Prüfungsaufgaben Sommer 2023	171
10	Prüfungsaufgaben Winter 2023/2024	181
11	Prüfungsaufgaben Sommer 2024	189
12	Prüfungsaufgaben Winter 2024/2025	198
13	Prüfungsaufgaben Sommer 2025	207
14	Prüfungsaufgaben Winter 2025/2026	215
15	Prüfungsaufgaben Sommer 2026	224

Sachwortverzeichnis	231
Bildquellenverzeichnis	232

1 Rechtsgrundlagen

1.
 - a) natürliche Person
 - b) juristische Person (Privatrecht → Gesellschaftsrecht GmbHG)
 - c) juristische Person (Privatrecht → Gesellschaftsrecht AktG)
 - d) natürliche Person
 - e) juristische Person (öffentliches Recht)
 - f) natürliche Person
 - g) natürliche Person
 - h) juristische Person (Privatrecht → Gesellschaftsrecht AktG)
 - i) natürliche Person
2.
 - a) Ida ist Besitzerin (physische Hoheit) des Buches und die Stadtbücherei ist Eigentümerin (rechtliche Hoheit) bzw. die Stadt, wenn die Stadtbücherei nicht rechtsfähig sein sollte.
 - b) Fred ist Eigentümer und Besitzer, solange er die Sache nicht an Ida übergibt.
 - c) Herr Mayer ist weiterhin Eigentümer des Handys, er verliert aber den Besitz, da er nicht mehr die tatsächliche Gewalt über das Handy hat. Der Dieb wird **nicht** Eigentümer, aber Besitzer – auch ohne die Einwilligung von Herrn Mayer.
 - d) Herr Müller ist Besitzer des Autos und der Carsharing-Verein ist Eigentümer.
 - e) Christine ist Besitzerin des Schlüssels und Oma Elfriede war immer Eigentümerin.
3. + 4.
 - a) WE durch schlüssiges Handeln
 - b) Keine WE, da Christian stark alkoholisiert ist (§ 105 BGB).
 - c) WE liegt vor, Andi erklärt ausdrücklich, dass er das Buch kaufen will (durch Klicken im Shop auf „Bezahlen“ und Anklicken der AGB und Liefer- und Zahlungsbedingungen). In der Regel kann man nicht aus Versehen mit einem Klick in seriösen Onlineshops einkaufen.
 - d) WE liegt mündlich vor, i. d. R. keine Gründe für Nichtigkeit (auch wenn er betrunken von der Party kommt, ist dies ein „normales Geschäft“ in diesem Zustand).
 - e) Keine WE, es fehlt der Erklärungswille → Oma Elfriede wollte nie ein Streaming-Abo.
 - f) WE liegt schriftlich vor. Durch die ebenfalls schriftliche WE der Mutter wird die grundsätzlich schwebend unwirksame WE von Fred sofort wirksam. Mit der Unterschrift des Arbeitgebers kommt es auch zum Vertrag.
 - g) WE liegt vor durch schlüssiges Handeln bzw. mündlich, wenn er noch etwas sagt → Schenkung ist gültig.
 - h) WE liegt vor durch Schweigen. → üblich bei Vertragsverlängerungen
 - i) WE (schriftlich) liegt vor, bei Annahme kommt es sofort zum Kaufvertrag.
5. Der Erblasser vererbt i. d. R. ohne Wissen des Erben. Der Erbe hat kein Mitspracherecht und keine Verpflichtungen gegenüber dem Erblasser. Der Wille des Erblassers wird mit Erstellung des Testamentes gültig und nicht erst mit dem Zugang beim Erben, welcher i. d. R. ja erst nach dem Tod des Erblassers erfolgt.

6. Ohne eigenes Wissen, dass gekündigt wurde, kann man das Arbeitsverhältnis nicht ordentlich beenden. Zudem hat der Gesetzgeber eine Kündigungsfrist festgelegt, so muss z. B. die Kündigung spätestens vier Wochen vor dem letzten Arbeitstag (15. oder Letzter des Monats) eintreffen, ansonsten verlängert sich das Arbeitsverhältnis jeweils bis zum nächsten 15. bzw. Ende des Monats (§ 622 BGB). Ohne Empfang kann die Kündigung also nicht zugehen.
7. Der Arbeitsvertrag ist eine zweiseitige übereinstimmende Willenserklärung. Beide Vertragsparteien einigen sich darüber, dass eine Arbeit für ein bestimmtes Entgelt zu erledigen ist. Ein Arbeitsvertrag muss nicht zwingend schriftlich geschlossen werden (formfrei), aber die wichtigsten Inhalte müssen innerhalb von einem Monat schriftlich niedergelegt werden (Nachweisgesetz).

Auszug aus dem Gesetz über den Nachweis der für ein Arbeitsverhältnis geltenden wesentlichen Bedingungen (Nachweisgesetz – NachwG)

§ 2 Nachweispflicht

(1) Der Arbeitgeber hat die wesentlichen Vertragsbedingungen des Arbeitsverhältnisses innerhalb der Fristen des Satzes 9 schriftlich niederzulegen, die Niederschrift zu unterzeichnen und dem Arbeitnehmer auszuhändigen. [...]

In die Niederschrift sind mindestens aufzunehmen:

1. der Name und die Anschrift der Vertragsparteien,
2. der Zeitpunkt des Beginns des Arbeitsverhältnisses,
3. bei befristeten Arbeitsverhältnissen: das Enddatum oder die vorhersehbare Dauer des Arbeitsverhältnisses,
4. der Arbeitsort oder, falls der Arbeitnehmer nicht nur an einem bestimmten Arbeitsort tätig sein soll, ein Hinweis darauf, daß der Arbeitnehmer an verschiedenen Orten beschäftigt werden oder seinen Arbeitsort frei wählen kann,
5. eine kurze Charakterisierung oder Beschreibung der vom Arbeitnehmer zu leistenden Tätigkeit,
6. sofern vereinbart, die Dauer der Probezeit,
7. die Zusammensetzung und die Höhe des Arbeitsentgelts einschließlich der Vergütung von Überstunden, der Zuschläge, der Zulagen, Prämien und Sonderzahlungen sowie anderer Bestandteile des Arbeitsentgelts, die jeweils getrennt anzugeben sind, und deren Fälligkeit sowie die Art der Auszahlung,
8. die vereinbarte Arbeitszeit, vereinbarte Ruhepausen und Ruhezeiten sowie bei vereinbarter Schichtarbeit das Schichtsystem, der Schichtrhythmus und Voraussetzungen für Schichtänderungen,
9. bei Arbeit auf Abruf nach § 12 des Teilzeit- und Befristungsgesetzes:
 - a) die Vereinbarung, dass der Arbeitnehmer seine Arbeitsleistung entsprechend dem Arbeitsanfall zu erbringen hat,
 - b) die Zahl der mindestens zu vergütenden Stunden,
 - c) der Zeitrahmen, bestimmt durch Referenztage und Referenzstunden, der für die Erbringung der Arbeitsleistung festgelegt ist, und

- d) die Frist, innerhalb derer der Arbeitgeber die Lage der Arbeitszeit im Voraus mitzuteilen hat,
- 10. sofern vereinbart, die Möglichkeit der Anordnung von Überstunden und deren Voraussetzungen,
- 11. die Dauer des jährlichen Erholungsurlaubs,
- 12. ein etwaiger Anspruch auf vom Arbeitgeber bereitgestellte Fortbildung,
- 13. wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer eine betriebliche Altersversorgung über einen Versorgungsträger zusagt, der Name und die Anschrift dieses Versorgungsträgers; die Nachweispflicht entfällt, wenn der Versorgungsträger zu dieser Information verpflichtet ist,
- 14. das bei der Kündigung des Arbeitsverhältnisses von Arbeitgeber und Arbeitnehmer einzuhaltende Verfahren, mindestens das Schriftformerfordernis und die Fristen für die Kündigung des Arbeitsverhältnisses, sowie die Frist zur Erhebung einer Kündigungsschutzklage; § 7 des Kündigungsschutzgesetzes ist auch bei einem nicht ordnungsgemäßen Nachweis der Frist zur Erhebung einer Kündigungsschutzklage anzuwenden,
- 15. ein in allgemeiner Form gehaltener Hinweis auf die auf das Arbeitsverhältnis anwendbaren Tarifverträge, Betriebs- oder Dienstvereinbarungen sowie Regelungen paritätisch besetzter Kommissionen, die auf der Grundlage kirchlichen Rechts Arbeitsbedingungen für den Bereich kirchlicher Arbeitgeber festlegen.

Der Nachweis der wesentlichen Vertragsbedingungen nach Satz 1 in elektronischer Form ist ausgeschlossen. Dem Arbeitnehmer ist die Niederschrift mit den Angaben nach Satz 7 Nummer 1, 7 und 8 spätestens am **ersten Tag der Arbeitsleistung**, die Niederschrift mit den Angaben nach Satz 7 Nummer 2 bis 6, 9 und 10 spätestens am **siebten Kalendertag nach dem vereinbarten Beginn des Arbeitsverhältnisses** und die Niederschrift mit den übrigen Angaben nach Satz 7 spätestens **einen Monat nach dem vereinbarten Beginn des Arbeitsverhältnisses** auszuhändigen.

[...] [Hervorhebungen durch den Verfasser]

- 8. **Antrag** = Angebot → und ← **Annahme** = Bestellung
Bei verändertem oder verspätet angenommenem Angebot:
Bestellung = **Antrag** → und **Annahme** = Bestellbestätigung und/oder Lieferung
- 9.
 - a) beschränkt geschäftsfähig, da über 7 Jahre und unter 18 Jahre (§ 106 BGB)
 - b) nicht rechtsfähig → Ein Hund ist eine Sache und deshalb auch nicht geschäftsfähig (kann keine gültigen WE abgeben, kann nur Bote sein).
 - c) voll geschäftsfähig → über 18 Jahre
 - d) voll geschäftsfähig → über 18 Jahre
 - e) geschäftsunfähig → § 104 BGB
 - f) geschäftsunfähig → § 104 BGB, da das 7. Lebensjahr noch nicht vollendet ist
 - g) beschränkt geschäftsfähig, noch keine 18 Jahre alt (§ 106 BGB)
 - h) voll geschäftsfähig, aber → § 105 Abs. 2 BGB WE ist nichtig, da Christian stark alkoholisiert ist. Geschäftsunfähig wird nur, wer sich dauerhaft im Zustand der Störung der Geistestätigkeit befindet. → Der Alkoholrausch verfliegt i. d. R. wieder.

10. **Unterschied zwischen Anfechtung und Nichtigkeit:**

Ein Rechtsgeschäft, welches von Anfang an ungültig ist, wird als nichtig bezeichnet, z. B.: Ein Kind unter 7 Jahren kauft etwas. → Der Kauf ist ungültig.

Hingegen durch Anfechtung wird ein Rechtsgeschäft rückwirkend ungültig, z. B. Anfechtung wegen Irrtums.

2 Das ökonomische Prinzip

1. **Zielformulierung** (andere Lösungen sind jeweils möglich):
 - **Einkauf:** Reduzierung der Rohstoffbeschaffungskosten um 5 % innerhalb von einem Jahr
 - **Verkauf:** Reduzierung der Kundenreklamationen auf max. drei pro Quartal innerhalb von zwei Jahren, Erhöhung der Wiederkäuferquote um 20 % innerhalb von zehn Jahren, Verringerung von Zahlungsausfällen durch Bonitätsprüfung um 10 % pro Jahr
 - **Personal:** Einführung eines Leitbildes innerhalb von drei Jahren, Erhöhung der Anzahl weiblicher Führungskräfte auf 50 % innerhalb von fünf Jahren, Reduzierung der Kosten für Personalakquise um jährlich 20.000,00 EUR
2.
 - a) Maximalprinzip
 - b) Minimalprinzip
 - c) Minimalprinzip
 - d) Minimalprinzip
 - e) Minimalprinzip
 - f) Maximalprinzip
 - g) Maximalprinzip

Vernetzungsaufgabe: Ökonomische Prinzipien

Teil 1: Wissensüberprüfung

1. Das Minimalprinzip ist das Prinzip, mit möglichst geringem Aufwand ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Das Maximalprinzip zielt darauf ab, mit gegebenen Mitteln das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.
2. Das Minimalprinzip bedeutet, dass man versucht, mit dem kleinstmöglichen Ressourceneinsatz ein festgelegtes Ziel zu erreichen.
3. Beim Maximalprinzip geht es darum, mit den vorhandenen Ressourcen das höchstmögliche Ergebnis oder den größten Nutzen zu erzielen.

Teil 2: Anwendung und Zuordnung

4. Ordnen Sie die folgenden Beispiele dem entsprechenden Prinzip (Minimal- oder Maximalprinzip) zu.
 - a) Maximalprinzip
 - b) Minimalprinzip
 - c) Maximalprinzip

Teil 3: Kritisches Denken

5. Das Minimalprinzip ist in der Budgetplanung wichtig, weil es Unternehmen ermöglicht, Kosten zu minimieren und somit die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Es fördert effiziente Ausgaben und hilft, Verschwendung von Ressourcen zu vermeiden.
6. Das Maximalprinzip kann in der Personalentwicklung angewendet werden, indem man versucht, mit den vorhandenen Personalressourcen den größtmöglichen Nutzen zu erzielen, zum Beispiel durch gezielte Fortbildungen, effektive Teamzusammenstellungen und optimierte Einsatzplanung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Teil 4: Praxisbeispiel

7. Beispiel: In einem Büro wird das Minimalprinzip angewendet, indem man für die Dokumentenverwaltung eine effiziente Software einsetzt, die den Zeitaufwand für das Auffinden und Organisieren von Dokumenten minimiert. Ziel ist es, mit dem geringstmöglichen Zeitaufwand die Dokumentenverwaltung effizient zu gestalten. Durch die Software wird weniger Zeit für administrative Aufgaben benötigt, wodurch sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf wichtigere Aufgaben konzentrieren können. Dies führt zu einer erhöhten Produktivität bei gleichbleibendem Personaleinsatz, was ein klassisches Beispiel für die Anwendung des Minimalprinzips ist.

5 Informationen für die Erstellung von Angeboten beschaffen

5.1 Rechenarten

1. Dreisatz gerades Verhältnis

a) Eierkuchen:

Zutaten für:

8 Eierkuchen	20 Eierkuchen
200 g Mehl	500 g Mehl
180 ml Milch	450 ml Milch
3 Eier	7,5 Eier

	A	B	C	D	E
1	Zutaten für	8	Eierkuchen	20	Eierkuchen
2					
3		200	g Mehl	=B3/\$B\$1*\$D\$1	g Mehl
4		180	ml Milch	=B4/\$B\$1*\$D\$1	ml Milch
5		3	Eier	=B5/\$B\$1*\$D\$1	Eier
6					

b) Zeitungen:

8 h → 275 Haushalte

13 h → 447 Haushalte

	A	B	C	D
1	8	h	275	Haushalte
2	13	h	=A2*C1/A1	Haushalte
3				

c) + d) Äpfel:

480 kg Äpfel ≙ 32,50 EUR ≙ 180 Flaschen

650 kg Äpfel ≙ 44,01 EUR ≙ 243,75 Flaschen

	A	B	C	D	E
1	480	kg Äpfel	32,5	180	Flaschen
2	650	kg Äpfel	=A\$2*C1/\$A\$1	=A\$2*D1/\$A\$1	Flaschen

e) $180 : 12 = 15$ und $244 : 12 = 20 \frac{1}{3}$

f) $\frac{280,00}{1,5} \cdot 14 = 2.613,33 \text{ EUR}$

g) $\frac{4}{25} \cdot 40 = 6,4 \text{ h} \rightarrow 6 \text{ h } 24 \text{ Min.}$

h) $\frac{270 \cdot 13}{35} = 100,29 \text{ Kundenanfragen} \rightarrow 4:30 \text{ h} = 270 \text{ Minuten}$

i) $\frac{65.700,00 \text{ EUR} \cdot 19.800}{23.500} = 55.355,74 \text{ EUR}$

j) $\frac{380 \text{ Ar} \cdot 10}{25} = 152 \text{ Ar}$

2. Dreisatz ungerades Verhältnis

a) 12 Erntehelfer → 7 h

18 Erntehelfer → 4,67 h

	A	B	C	D
1	12	Erntehelfer	7	h
2	18	Erntehelfer	=A1*C1/A2	h

b) $\frac{9 \cdot 2}{3} = 6 \text{ t}$

$$c) \frac{30 \cdot 3}{5} = 18 \text{ Umlenkrollen}$$

$$d) \frac{25 \cdot 90}{40} = 56,25 \text{ Minuten}$$

In 60 Minuten würde er 90 km fahren, da er aber nur 25 Minuten fährt, entspricht dies einer Fahrtstrecke von 37,5 km $\left(\frac{25 \cdot 90}{40}\right)$.

$$e) \frac{18 \cdot 13,80 \text{ EUR}}{32} = 7,76 \text{ EUR}$$

3. Prozentrechnung („vom Hundert“)

$$a) 1.800,00 \text{ EUR} \cdot 3 \% = 54,00 \text{ EUR}$$

$$b) 180,00 \text{ EUR} \cdot 15 \% = 27,00 \text{ EUR}$$

Minuten	30 %
60	18,0
90	27,0
105	31,5

$$d) 580 \cdot 25 \% = 145 \text{ Schüler}$$

Geburten	100,00 %	714.966
Jungen	52,80 %	377.502
Mädchen	47,20 %	337.463

$$f) 252 \text{ Arbeitstage} \cdot 3,57 \% \rightarrow 9 \text{ Tage}$$

4. Prozentrechnung („in Hundert“ und „auf Hundert“)

$$a) \frac{7.500,00 \text{ EUR}}{80} \cdot 100 = 9.375,00 \text{ EUR}$$

$$b) \frac{0,65 \text{ EUR}}{102} \cdot 100 = 0,64 \text{ EUR}$$

$$c) \frac{260}{92} \cdot 100 = 282,61 \text{ Minuten} \rightarrow 4 \text{ h } 42 \text{ Min.}$$

$$d) \begin{array}{lcl} 93,50 \% & \triangleq & 800,00 \text{ ml} \\ 6,50 \% & \triangleq & 55,61 \text{ ml} \\ 100,00 \% & \triangleq & \mathbf{855,61 \text{ ml}} \end{array}$$

	A	B
1	=100-A2	800
2	6,5	=B1/A1*A2
3	=SUMME(A1:A2)	=SUMME(B1:B2)

Der Hersteller muss mindestens 856 ml einfüllen, um garantiert 800 ml Füllmenge zu erhalten.

$$e) \frac{590,00 \text{ EUR}}{72} \cdot 100 = 819,44 \text{ EUR}$$

$$f) \frac{9}{130} \cdot 100 = 6,9 \rightarrow \text{rund } 7 \text{ Tassen}$$

$$g) 1.600 \text{ m}^3 \cdot 12 \% = 192 \rightarrow 1.792 \text{ m}^3$$

h) $\frac{161}{125,4} \cdot 100 = 128,39$

i) $\frac{132}{96} \cdot 100 = 137,5 \rightarrow 138 \text{ Fragen}$

5. Prozentsatzberechnung

a) $\frac{65,00 \text{ EUR}}{599,00 \text{ EUR}} \cdot 100 = 10,85 \%$

b)

Frauen	Männer	Alle
82	134	216
37,96 %	62,04 %	100,00 %

	A	B	C
1	Frauen	Männer	alle
2	82	134	=SUMME(A2:B2)
3	=A2/\$C\$2	=B2/\$C\$2	=C2/\$C\$2

c) $\frac{32}{160} \cdot 100 = 20 \%$

d) $\frac{25}{295} \cdot 100 = 8,47 \%$ (4 h 30 Min. = 270 $\rightarrow$ + 25 = 295)

e) $\frac{80}{500} \cdot 100 = 16 \%$

f) $\frac{450}{2.800} \cdot 100 = 16,07 \%$ (2.800 – 2.350 = 450)

g) Baden-Württemberg hatte 2024 eine Bevölkerung von 11.230.74 Personen.

> 75 Jahre	1.165.137	10,375 %
> 65 Jahre und ≤ 75 Jahre	2.376.313	21,159 %
≤ 18 Jahre	2.713.322	24,160 %
zwischen 18 und 65 Jahre	4.975.968	44,307 %
Bevölkerung gesamt	11.230.740	100,000 %

	A	B	C
1	> 75 Jahre	1165137	=B1/\$B\$5
2	> 65 Jahre und ≤ 75 Jahre	2376313	=B2/\$B\$5
3	≤ 18 Jahre	2713322	=B3/\$B\$5
4	zwischen 18 und 65 Jahre	=B5-Summe(B1:B3)	=B4/\$B\$5
5	Bevölkerung gesamt	11230740	=B5/\$B\$5

h) $\frac{3,7}{5,7} \cdot 100 = 64,91 \%$

6. Grundwertberechnung

- a) $\frac{450}{45} \cdot 100 = 1.000 \text{ g}$
- b) $\frac{3.800}{23} \cdot 100 = 16.522 \text{ (Vorjahr)} \rightarrow 20.322 \text{ Gäste aktuelles Jahr}$
- c) $\frac{42}{76} \cdot 100 = \text{ca. } 55 \text{ Fragen}$
- d) $\frac{350,00 \text{ EUR}}{30} \cdot 100 = 1.166,66 \text{ EUR}$
- e) $\frac{280}{17} \cdot 100 = 1.647 \text{ Minuten}$
- f) $\frac{125,00 \text{ EUR}}{20} \cdot 100 = 625,00 \text{ EUR}$
- g) $7,4 \cdot 92 \% = 6,8 \text{ l}$

5.2 Preise kalkulieren

1.	a)	b)	c)	d)
Listeneinkaufspreis	580,00 EUR	100,00 EUR	250,00 EUR	750,00 EUR
./. Liefererrabatt (v. H.)	10 % 58,00 EUR	5 % 5,00 EUR	8 % 20,00 EUR	15 % 112,50 EUR
= Zieleinkaufspreis	522,00 EUR	95,00 EUR	230,00 EUR	637,50 EUR
./. Liefererskonto (v. H.)	3 % 15,66 EUR	2 % 1,90 EUR	0 % – EUR	5 % 31,88 EUR
= Bareinkaufspreis	506,34 EUR	93,10 EUR	230,00 EUR	605,62 EUR
+ Bezugskosten	25,00 EUR	10,00 EUR	30,00 EUR	4,99 EUR
= Einstandspreis (Bezugspreis)	531,34 EUR	103,10 EUR	260,00 EUR	610,61 EUR
+ Handlungskostenzuschlag (v. H.)	35 % 185,97 EUR	30 % 30,93 EUR	40 % 104,00 EUR	35 % 213,71 EUR
= Selbstkosten	717,31 EUR	134,03 EUR	364,00 EUR	824,32 EUR
+ Gewinnzuschlag (v. H.)	25 % 179,33 EUR	20 % 26,81 EUR	50 % 182,00 EUR	40 % 329,73 EUR
= Barverkaufspreis	896,64 EUR	160,84 EUR	546,00 EUR	1.154,05 EUR
+ Kundenskonto (i. H.)	3 % 27,73 EUR	3 % 5,03 EUR	2 % 11,14 EUR	3 % 39,79 EUR
+ Vertreterprovision (i. H.)	0 % – EUR	1 % 1,68 EUR	0 % – EUR	10 % 132,65 EUR
= Zielverkaufspreis	924,37 EUR	167,55 EUR	557,14 EUR	1.326,49 EUR
+ Kundenrabatt (i. H.)	10 % 102,71 EUR	5 % 8,82 EUR	10 % 61,90 EUR	15 % 234,09 EUR
= Listenverkaufspreis	1.027,08 EUR	176,37 EUR	619,04 EUR	1.560,58 EUR

2.	a)		b)		c)		d)	
Listeneinkaufspreis		544,97 EUR		128,48 EUR		236,57 EUR		1.041,96 EUR
./. Liefererrabatt	5 %	27,25 EUR	3 %	3,21 EUR	5 %	11,83 EUR	10 %	104,20 EUR
= Zieleinkaufspreis		517,72 EUR		125,27 EUR		224,74 EUR		937,76 EUR
./. Liefererskonto	2 %	10,35 EUR	2 %	1,88 EUR	3 %	6,74 EUR	2 %	18,76 EUR
= Bareinkaufspreis		507,37 EUR		123,39 EUR		218,00 EUR		919,00 EUR
+ Bezugskosten		10,00 EUR		2,00 EUR		10,00 EUR		3,99 EUR
= Einstandspreis (Bezugspreis)		517,37 EUR		125,39 EUR		228,00 EUR		922,99 EUR
+ Handlungskosten-zuschlag	30 %	155,21 EUR	35 %	43,88 EUR	35 %	79,80 EUR	35 %	323,05 EUR
= Selbstkosten		672,58 EUR		169,27 EUR		307,80 EUR		1.246,04 EUR
+ Gewinnzuschlag	30 %	201,78 EUR	10 %	16,93 EUR	25 %	76,95 EUR	20 %	249,21 EUR
= Barverkaufspreis		874,36 EUR		186,20 EUR		384,75 EUR		1.495,25 EUR
+ Kundenskonto	2 %	18,22 EUR	2 %	3,80 EUR	3 %	12,15 EUR	2 %	33,98 EUR
+ Vertreterprovision	2 %	18,22 EUR	0 %	– EUR	2 %	8,10 EUR	10 %	169,92 EUR
= Zielverkaufspreis		910,80 EUR		190,00 EUR		405,00 EUR		1.699,15 EUR
+ Kundenrabatt	8 %	79,20 EUR	5 %	10,00 EUR	10 %	45,00 EUR	15 %	299,85 EUR
= Listenverkaufspreis		990,00 EUR		200,00 EUR		450,00 EUR		1.999,00 EUR

3.	a)		b)		c)		d)	
Listeneinkaufspreis		250,00 EUR		100,00 EUR		300,00 EUR		750,00 EUR
./. Liefererrabatt	5,00 %	12,50 EUR	5,00 %	5,00 EUR	10,00 %	30,00 EUR	15,00 %	112,50 EUR
= Zieleinkaufspreis		237,50 EUR		95,00 EUR		270,00 EUR		637,50 EUR
./. Liefererskonto	3,00 %	7,13 EUR	2,00 %	1,90 EUR	3,00 %	8,10 EUR	4,00 %	25,50 EUR
= Bareinkaufspreis		230,37 EUR		93,10 EUR		261,90 EUR		612,00 EUR
+ Bezugskosten		5,00 EUR		10,00 EUR		25,00 EUR		20,00 EUR
= Einstandspreis (Bezugspreis)		235,37 EUR		103,10 EUR		286,90 EUR		632,00 EUR
+ Handlungskosten-zuschlag	35,00 %	82,38 EUR	30,00 %	30,93 EUR	30 %	86,07 EUR	35,00 %	221,20 EUR
= Selbstkosten		317,75 EUR		134,03 EUR		372,97 EUR		853,20 EUR
+ Gewinnzuschlag	47,99 %	152,50 EUR	36,09 %	48,37 EUR	41,89 %	156,23 EUR	47,26 %	403,21 EUR
= Barverkaufspreis		470,25 EUR		182,40 EUR		529,20 EUR		1.256,41 EUR
+ Kundenskonto	3,00 %	14,85 EUR	3,00 %	5,70 EUR	2,00 %	10,80 EUR	3,00 %	43,32 EUR
+ Vertreterprovision	2,00 %	9,90 EUR	1,00 %	1,90 EUR	0,00 %	– EUR	10,00 %	144,42 EUR
= Zielverkaufspreis		495,00 EUR		190,00 EUR		540,00 EUR		1.444,15 EUR
+ Kundenrabatt	10,00 %	55,00 EUR	5,00 %	10,00 EUR	10,00 %	60,00 EUR	15,00 %	254,85 EUR
= Listenverkaufspreis		550,00 EUR		200,00 EUR		600,00 EUR		1.699,00 EUR

4. Vermischte Aufgabe

a)	Listeneinkaufspreis	100,0%		300,00 EUR	
	./. Liefererrabatt (v. H.)	8,0%		24,00 EUR	
	= Zieleinkaufspreis		100,0%	276,00 EUR	
	./. Liefererskonto (v. H.)		2,5%	6,90 EUR	
	= Bareinkaufspreis			269,10 EUR	
	+ Bezugskosten			6,00 EUR	
	= Estandspreis (Bezugspreis)	100,0%		275,10 EUR	
	+ Handlungskostenzuschlag (v. H.)	35,0%		96,29 EUR	
	= Selbstkosten		100,0%	371,39 EUR	a)
	+ Gewinnzuschlag (v. H.)		25,0%	92,85 EUR	
	= Barverkaufspreis	97,0%		464,23 EUR	
	+ Kundenskonto (i. H.)	3,0%		14,36 EUR	
	+ Vertreterprovision (i. H.)	0,0%		0,00 EUR	
	= Zielverkaufspreis	100,0%	90,0%	478,59 EUR	
	+ Kundenrabatt (i. H.)		10,0%	53,18 EUR	
	= Listenverkaufspreis		100,0%	531,77 EUR	
	USt.	19,0%		101,04 EUR	
	<u>Listenverkaufspreis (brutto)</u>			<u>632,80 EUR</u>	
	Listeneinkaufspreis	100,0%		300,00 EUR	
	./. Liefererrabatt	5,0%		15,00 EUR	
	= Zieleinkaufspreis		100,0%	285,00 EUR	
	./. Liefererskonto		2,5%	7,13 EUR	
	= Bareinkaufspreis			277,88 EUR	
	+ Bezugskosten			6,00 EUR	
	= Estandspreis (Bezugspreis)	100,0%		283,88 EUR	
	+ Handlungskostenzuschlag	35,0%		99,36 EUR	
	= Selbstkosten		100,0%	383,23 EUR	
	+ Gewinnzuschlag		14,67%	56,20 EUR	b)
	= Barverkaufspreis			439,43 EUR	

+ Kundenskonto	3,0 %	13,59 EUR
+ Vertreterprovision	0,0 %	0,00 EUR
= Zielverkaufspreis		453,02 EUR
+ Kundenrabatt	10,0 %	50,34 EUR
= Listenverkaufspreis (netto)		503,36 EUR
USt.	19,0 %	95,64 EUR
<u>Listenverkaufspreis (brutto)</u>		<u>599,00 EUR</u>

Lösung zum Gewinn:

Barverkaufspreis – Selbstkosten = Gewinn

439,43 EUR – 383,23 EUR = 56,20 EUR

$$\begin{aligned}
 \text{Gewinnzuschlag (\%)} &= \frac{\text{Gewinn}}{\text{Selbstkosten}} \cdot 100 \\
 &= \frac{56,20 \text{ EUR}}{383,23 \text{ EUR}} \cdot 100 \\
 &= 14,666 \%
 \end{aligned}$$

Listeneinkaufspreis	5,0 %	300,00 EUR
./. Liefererrabatt		15,00 EUR
= Zieleinkaufspreis		285,00 EUR
./. Liefererskonto	2,5 %	7,13 EUR
= Bareinkaufspreis		277,88 EUR
+ Bezugskosten		6,00 EUR
= Einstandspreis (Bezugspreis)		283,88 EUR
+ Handlungskostenzuschlag	35,0 %	99,36 EUR
= Selbstkosten		383,23 EUR
+ Gewinnzuschlag	d) 7,83 %	30,00 EUR
= Barverkaufspreis		413,23 EUR
+ Kundenskonto	3,0 %	14,36 EUR
= Zielverkaufspreis		427,59 EUR
+ Kundenrabatt	15,05 %	75,77 EUR
= Listenverkaufspreis (netto)		503,36 EUR
USt.	19,0 %	95,64 EUR
<u>Listenverkaufspreis (brutto)</u>		<u>599,00 EUR</u>

← c)

15 Prüfungsaufgaben Sommer 2026

Aufgabe 1

1.1

	A	B	C
1			
2	Kalkulationsschema	in %	in €
3	Selbstkosten		112,84
4	+ Gewinnzuschlag	5	5,64
5	= Barverkaufspreis		118,48
6	+ Kundenskonto	2	2,42
7	= Zielverkaufspreis		120,90
8	+ Kundenrabatt	7	9,10
9	= Listenverkaufspreis		130,00

Formeln:

	A	B	C
1			
2	Kalkulationsschema	in %	in €
3	Selbstkosten		=112,84
4	+ Gewinnzuschlag	5	=C3*B4/100
5	= Barverkaufspreis		=SUMME(C3:C4)
6	+ Kundenskonto	2	=C5*B6/(100-B6)
7	= Zielverkaufspreis		=SUMME(C5:C6)
8	+ Kundenrabatt	7	=C7*B8/(100-B8)
9	= Listenverkaufspreis		=SUMME(C7:C8)

1.2

LGE Schneider GmbH

LGE Schneider GmbH, Hauptstraße 12, 74074 Heilbronn

Ihr Zeichen:
 Ihre Nachricht vom:
 Unser Zeichen: <Prüfling>
 Unsere Nachricht vom:

Name: <Prüfling>
 Telefon: 07131 99123-0
 Telefax: 07131 99123-20
 E-Mail: <pruefling>@schneider.de

Datum: Prüfungsdatum

Lagerabverkauf: ergonomischer Bürostuhl Classic

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Zufriedenheit und Gesundheit der Mitarbeitenden Ihrer Kunden ist Ihr Gewinn. Dies gelingt mit unserem bewährten ergonomischen Bürostuhl Classic seit vielen Jahren.

Neben einer körperschonenden Haltung im Büroalltag bietet er Ihnen:

- gepolsterter Komfortsitz
- höhenverstellbare Sitzfläche
- dynamische Rückenlehne
- Fußkreuz mit 5 Rollen
- höhenverstellbare Armlehnen

Den Stuhl gibt es zu einem besonderen Preis:

Verkaufspreis: 130,00 EUR

Ihr Rabatt: 7 %

Zahlungsbedingungen: bei einer Zahlung innerhalb von 10 Tagen, 2 % Skonto, sonst 30 Tage Ziel

Bestellen Sie noch heute so lange der Vorrat reicht.

Mit freundlichen Grüßen

LGE Schneider GmbH

i. A. Prüfling

Hausanschrift:
 LGE Schneider GmbH
 Hauptstraße 12
 74074 Heilbronn

Geschäftsführer/-in:
 Peter Wagner
 Isabell Schneider

Gerichtsstand Stuttgart
 HRB 3380 Stuttgart
Steuer-Nr.: 1430671722
USt-IdNr.: DE 183631402

Bankverbindung:
 Stuttgarter Vereinsbank
 IBAN DE89 3704 0044 0532 0130 00
 SWIFT-Code 1122 49 22 123

1.3

Notizen 

LGE Schneider GmbH

Von dem Produkt Classic stehen zu diesem Zeitpunkt 4.875 Stück im Lager bereit.

Folgende Kunden werden beliefert:

Vorrangig behandelt werden die Bestellungen der Premium-Kunden, da sie für das Unternehmen sehr wichtig sind.

Das sind die Unternehmen:

Innovation AG mit einer Bestellmenge von 1.000 Stück,
 Möblix GmbH mit einer Bestellmenge von 1.500 Stück und
 Brandes GmbH & Co. KG mit einer Bestellmenge von 800 Stück.
 Insgesamt sind dies 3.300 Stück.

Hier muss die Zahlungsmoral nicht beachtet werden, da alle Premium-Kunden eine Zahlungsmoral von 1 aufweisen.

Als nächstes werden Standard plus-Kunden beliefert. Hier muss die Zahlungsmoral beachtet werden. Zuerst werden die Standard plus-Kunden mit einer Zahlungsmoral von 1 beliefert.

Das sind die Unternehmen:

Westmoor KG mit einer Bestellmenge von 900 Stück und
 Winter OHG mit einer Bestellmenge von 675 Stück.
 Insgesamt sind dies 1.575 Stück.

Somit ist die Gesamtliefermenge von 4.875 Stück erreicht.

Weitere Bestellungen können nicht mehr berücksichtigt werden.

Rechtlicher Hintergrund:

- Unser unverbindliches Angebot ist rechtlich nicht bindend. Somit liegt hier keine erste Willenserklärung (Antrag) vor.
- Unser Schreiben ist die Aufforderung, Angebote abzugeben.
- Die Bestellung des Kunden ist somit der Antrag.
- Wir sind nicht zur Lieferung verpflichtet.

E-Mail:

Von:	<pruefling>@schneider.de
An:	tom.andreas@schneider.de
Cc:	
Betreff:	Vorschlag für Anschreiben wegen „Lieferabsagen“
Hallo Tom, hier mein Vorschlag: <Anrede>, <i>da die verfügbare Menge nicht ausreicht, können wir Sie nicht mit unserem Bürostuhl Classic beliefern.</i> <i>Wir hoffen auf Ihr Verständnis und freuen uns auf eine weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.</i> <i>Mit freundlichen Grüßen</i> Gefällt dir mein Vorschlag? Gruß <pruefling>	
Anhang:	

Aufgabe 2

2.1		A	B	C
	1			
	2	Nettobedarfsrechnung	EX3_1	EX3_2
	3	Bruttobedarf	684	1.368
	4	- Lagerbestand	1.000	850
	5	+ Sicherheitsbestand	10	10
	6	+ reservierte Menge	80	80
	7	- Menge in Bestellung	60	0
	8	Nettobedarf	-286	608

Formeln:

	A	B	C
1			
2	Nettobedarfsrechnung	EX3_1	EX3_2
3	Bruttobedarf	=SUMME('Plandaten Extreme EX3'!C4:C11)*'Plandaten Extreme EX3'!B18	=SUMME('Plandaten Extreme EX3'!C4:C11)*'Plandaten Extreme EX3'!C18
4	- Lagerbestand	= 'Plandaten Extreme EX3'!B23	= 'Plandaten Extreme EX3'!C23
5	+ Sicherheitsbestand	= 'Plandaten Extreme EX3'!B24	= 'Plandaten Extreme EX3'!C24
6	+ reservierte Menge	= 'Plandaten Extreme EX3'!B25	= 'Plandaten Extreme EX3'!C25
7	- Menge in Bestellung	= 'Plandaten Extreme EX3'!B26	= 'Plandaten Extreme EX3'!C26
8	Nettobedarf	=B3-B4+B5+B6-B7	=C3-C4+C5+C6-C7

2.2 Quantitativer Angebotsvergleich:

	A	B	C	D	E
1	Quantitativer Angebotsvergleich				
2	Kalkulationsschema	in %	ProSport KG	in %	Vienna Sport AG
3	Listeneinkaufspreis		150,00 €		155,00 €
4	- Liefererrabatt	7	10,50 €	8	12,40 €
5	= Zieleinkaufspreis		139,50 €		142,60 €
6	- Liefererskonto	3	4,19 €	2	2,85 €
7	= Bareinkaufspreis		135,32 €		139,75 €
8	+ Bezugskosten		10,00 €		0,00 €
9	= Einstandspreis		145,32 €		139,75 €

Formeln:

	A	B	C	D	E
1	Quantitativer Angebotsvergleich				
2	Kalkulationsschema	in %	ProSport KG	in %	Vienna Sport AG
3	Listeneinkaufspreis		150		155
4	- Liefererrabatt	7	=C3*B4/100	8	=E3+D4/100
5	= Zieleinkaufspreis		=C3-C4		=E3-E4
6	- Liefererskonto	3	=C5*B6/100	2	=E5*D6/100
7	= Bareinkaufspreis		=C5-C6		=E5-E6
8	+ Bezugskosten		10		0
9	= Einstandspreis		=C7+C8		=E7+E8

Qualitativer Angebotsvergleich:

	A	B	C	D	E	F
1	Qualitativer Angebotsvergleich		ProSport KG		Vienna Sport AG	
2	Entscheidungskriterium	Gewichtung	Punkte	gew. Punkte	Punkte	gew. Punkte
3	Preis	20	2	40	3	60
4	Transportweg	20	4	80	2	40
5	Qualität	40	4	160	2	80
6	Lieferzeit	20	3	60	1	20
7	Entscheidungskriterium			340		200

Formeln:

	A	B	C	D	E	F
1	Qualitativer Angebotsvergleich		ProSport KG		Vienna Sport AG	
2	Entscheidungskriterium	Gewichtung	Punkte	gew. Punkte	Punkte	gew. Punkte
3	Preis	20	2	=B3*C3	3	=E3*B3
4	Transportweg	20	4	=B4*C4	2	=E4*B4
5	Qualität	40	4	=B5*C5	2	=E5*B5
6	Lieferzeit	20	3	=B6*C6	1	=E6*B6
7	Entscheidungskriterium			=SUMME(D3:D6)		SUMME(F3:F6)

Entscheidung:

Im quantitativen Angebotsvergleich schneidet die Vienna Sport AG besser ab, da der Preis von 139,75 EUR geringer ist. Im qualitativen Angebotsvergleich erhält ProSport KG die höhere Punktezahl.

Da die Qualität höher gewichtet wird als die anderen Kriterien, ist der Preis in diesem Fall zweitrangig.

Außerdem wird der Preis auch im qualitativen Angebotsvergleich berücksichtigt.

Darum sollte sich die sports KG für die ProSport KG entscheiden.

Bildquellenverzeichnis

Microsoft Deutschland GmbH, München: Klausnitzer, Lars 11.1, 11.2, 11.3, 12.1, 12.2, 13.1, 14.1, 15.1, 15.2, 15.3, 16.1, 16.2, 17.1, 17.2, 52.1, 52.2, 52.3, 52.4, 53.1, 54.1, 59.1, 60.1, 60.2, 61.1, 61.2, 62.1, 62.2, 63.1, 63.2, 64.1, 64.2, 65.1, 65.2, 66.1, 66.2, 69.1, 69.2, 75.1, 76.1, 76.2, 76.3, 77.1, 78.1, 78.2, 85.1, 86.1, 86.2, 87.1, 89.1, 89.2, 89.3, 90.1, 96.1, 98.1, 98.2, 100.1, 100.2, 103.1

OKS Group, Delhi: 35.1, 50.1, 68.1, 88.1, 99.1, 107.1

YPS - York Publishing Solutions Pvt. Ltd., : 47.1, 150.1, 150.2, 150.3, 158.1, 179.1, 210.1.