

Markus Bauder, Ursula Kasch, Lars Klausnitzer, Thomas Paaß, Christian Seifritz

Holzer Stofftelegramme Kauffrau/ -mann für Büromanagement

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2
Prüfungsbereiche: Kundenbeziehungsprozesse,
Wirtschafts- und Sozialkunde

Lösungen

9. Auflage

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragungen, Bankverbindungen, Steuer-, Telefon- und Faxnummern und alle weiteren Angaben) sind i. d. R. fiktiv, d. h., sie stehen in keinem Zusammenhang mit einem real existierenden Unternehmen in der dargestellten oder einer ähnlichen Form. Dies gilt auch für alle Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartner der Unternehmen wie z. B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen. Ausschließlich zum Zwecke der Authentizität werden die Namen real existierender Unternehmen und z. B. im Fall von Kreditinstituten auch deren IBANs und BICs verwendet.

© 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-**15082-4**

Inhaltsverzeichnis

Kundenbeziehungsprozesse

Lernfeld 5: Kunden akquirieren und binden

1	Marktsituation analysieren	9
2	Fragebogen erstellen und auswerten	10
3	Absatzpolitische Ziele ableiten	15
4	Wettbewerbsstrategien ausarbeiten	16
5	Werbung planen	16
5.1	Werbeplan	16
6	Marketingkonzept erstellen	18
6.1.2.1	Festlegung der preispolitischen Obergrenze	18
6.1.2.2	Preisdifferenzierung	19
7	Werbemittel kundenorientiert gestalten	21
8	Grenzen der Werbung festlegen	22
9	Marketingmaßnahmen bewerten	22
10	Prüfungsaufgaben zu Lernfeld 5	23

Lernfeld 6: Werteströme erfassen und beurteilen

1	Bedeutung und Notwendigkeit des Rechnungswesens	27
2	Buchen auf Bestandskonten	28
2.1	Kurzüberblick zur Bilanz	28
2.2	Werteveränderungen in der Bilanz	28
2.3	Auflösung der Bilanz in Bestandskonten	28
2.4	Durchführung einer Buchung mit Buchungssätzen	29
2.5	Eröffnung und Abschluss der Bestandskonten (Eröffnungsbilanz- und Schlussbilanzkonto)	30
3	Buchen auf Erfolgskonten (Ergebniskonten)	31
3.1	Kurzüberblick zur Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	31
3.2	Auflösung der GuV in Unterkonten	32
3.3	Buchen mit Buchungssätzen	32
3.4	Doppelte Erfolgsermittlung	33
3.5	Vollständiger Geschäftsgang	33
4	Kontenrahmen und Kontenplan	35
5	Buchen mit Umsatzsteuer	36
6	Buchungen im Einkauf und Verkauf	36
6.3	Preisnachlässe beim Einkauf	36
6.4	Preisnachlässe beim Verkauf	37
7	Periodenabschluss durchführen	38
7.1	Inventur und Inventar	38
7.2	Bestandsabweichungen analysieren und Korrekturbedarf ermitteln	39
8	Jahresabschluss erstellen	40

8.1	Zusammenhang Inventur, Inventar und Bilanz	40
8.2	Grundlagen des Jahresabschlusses	41
8.3	Wertansätze im Handelsrecht (Überblick)	41
9	Anlagevermögen bewerten	41
9.1	Anschaffungskosten	41
9.2	Abschreibung zur Erfassung der Wertminderung	42
10	Auswertung von Bilanz und GuV (Jahresabschlussanalyse)	43
10.2	Vorbereitende Maßnahmen	43
10.3	Kennzahlenanalyse	43
10.3.3	Aufgaben zu Kapitel 10.3	43
11	Prüfungsaufgaben zu Lernfeld 6	45

Lernfeld 7: Gesprächssituationen gestalten

1	Grundlagen der Kommunikation	51
2	Techniken und Regeln der Gesprächsführung	52
3	Vorbereitung von Gesprächen	54
4	Durchführung von Gesprächen	55
5	Nachbereitung von Gesprächen	56
6	Konfliktgespräche	58
7	Technische Medien der Kommunikation	59
8	Prüfungsaufgaben zu Lernfeld 7	62

Lernfeld 8: Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen

2	Personalbedarfsplanung	67
3	Personalbeschaffung	68
4	Arbeitsverträge schließen	70
4.1	Grundlagen der Arbeitsverhältnisse + 4.2 Arbeitnehmerschutzrechte	70
4.3	Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen	70
4.4	Arbeitsverträge	71
5	Personalfreisetzung	72
6	Personalbetreuung	74
6.1	Arbeitszeitmodelle + 6.2 Personalunterlagen + 6.3 Personaleinsatzplanung	74
6.4	Personalstatistik	77
6.5	Personalentwicklung + 6.6 Personalbeurteilung	80
7	Entlohnung	81
8	Kapitelübergreifende Aufgabe	84

Lernfeld 9: Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten

1	Liquidität sichern	86
2	Liquidität planen	86
3	Liquidität bewerten und beurteilen	87
4	Zahlungseingänge sichern	87

5	Zahlungseingänge überwachen	88
6	Beteiligungs- und Selbstfinanzierung rechtsformabhängig planen	89
6.2	Überblick Rechtsformen der Unternehmen	89
6.2.2	Einzelunternehmen	89
6.2.3	Kommanditgesellschaft (KG)	89
6.2.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	90
6.3	Finanzierungsarten	91
6.3.1	Selbstfinanzierung an den Beispielen Einzelunternehmung (e. K.), Kommanditgesellschaft (KG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	91
6.3.2	Beteiligungsfinanzierung (Einlagenfinanzierung)	94
7	Kurzfristige Finanzierungsmöglichkeit einschätzen	94
7.1	Lieferantenkredit und Kontokorrentkredit	94
7.2	Factoring	94
8	Investition langfristig finanzieren	94
9	Kreditaufnahme vorbereiten	100
9.1	Kreditprüfung	100
9.2	Kreditsicherheiten	101

Lernfeld 10: Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern

1	Abgrenzungsrechnung	109
1.1	Rechnungskreise und deren Aufgaben	109
1.2	Kalkulatorische Kosten	109
1.3	Ergebnistabelle	110
2	Vollkostenrechnung (Alle Kosten: fixe und variable Kosten)	112
2.6	Aufgaben zu den Kapiteln 2.1–2.5	112
3	Deckungsbeitragsrechnung (Teilkostenrechnung)	116
3.4	Aufbau der Deckungsbeitragsrechnung	116
3.5	Gewinnschwelle	116
3.8	Aufgaben zu den Kapiteln 3.1–3.7	120
4	Prüfungsaufgaben zu Lernfeld 10	122

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse darstellen und optimieren

1	Geschäftsprozesse des Betriebs bestimmen	134
2	Schnittstellen erkennen	134
6	Aufgaben zu den Kapiteln 3–5	134

Lernfeld 12: Veranstaltungen und Geschäftsreisen organisieren

1	Organisation von Veranstaltungen und Events	146
2	Vorbereitung von Veranstaltungen	148
3	Durchführung von Veranstaltungen	149
4	Nachbereitung von Veranstaltungen	150
5	Planung von Geschäftsreisen	150

6	Vorbereitung von Geschäftsreisen	152
8	Nachbereitung von Geschäftsreisen	154
9	Prüfungsaufgaben zu Lernfeld 12.....	156

Lernfeld 13: Ein Projekt planen und durchführen

4	Aufgaben zu den Kapiteln 1–3.....	161
---	-----------------------------------	-----

Wirtschafts- und Sozialkunde

Kompetenzbereich I: In Ausbildung und Beruf orientieren

1	Duales Ausbildungssystem	167
1.1	Grundlagen: Beteiligte, Lernorte, Ausbildungsordnung.....	167
1.2	Das Ausbildungsverhältnis	168
1.3	Konfliktsituationen und Lösungsmöglichkeiten.....	172
2	Schutzbestimmungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Arbeitsplatz.....	173
2.1	Das Jugendarbeitsschutzgesetz.....	173
2.2	Arbeits-, Unfall-, Gesundheits- und Kündigungsschutz	174
3	Mitwirkung und Mitbestimmung nach dem Betriebsverfassungsgesetz	175
3.4	Aufgaben zu den Kapiteln 3.1–3.3	175
4	Tarifvertrag, Arbeitskampf und Betriebsvereinbarung.....	181
4.3	Aufgaben zu den Kapiteln 4.1 und 4.2	181
5	Das System der sozialen Absicherung.....	186
5.9	Aufgaben zu den Kapiteln 5.1–5.8	186
6	Prüfungsaufgaben Kompetenzbereich I	191

Kompetenzbereich II: Wirtschaftliches Handeln in der sozialen Marktwirtschaft analysieren

1	Wechselseitige Beziehungen der Wirtschaftssubjekte	201
1.3	Aufgaben zu den Kapiteln 1.1 und 1.2.....	201
2	Ordnungsmerkmale der sozialen Marktwirtschaft	205
3	Kooperation und Konzentration	207
3.4	Aufgaben zu den Kapiteln 3.1–3.3	207
4	Markt und Preis.....	209
4.1	Markt und Marktformen	209
4.2	Bestimmungsgründe: Nachfrage und Angebot	211
4.3	Die Marktpreisbildung	217
4.3.1	Vollkommener und unvollkommener Markt.....	217
4.3.2	Polypol – vollkommener Markt	220

4.3.3	Markteingriffe des Staates	227
4.3.4	Angebotsmonopol	230
4.3.5	Angebotsoligopol	235
5	Prüfungsaufgaben Kompetenzbereich II	238

Kompetenzbereich III: Wirtschaftspolitische Einflüsse auf den Ausbildungsbetrieb, das Lebensumfeld und die Volkswirtschaft einschätzen

1	Konjunktur und Konjunkturpolitik	256
1.3	Aufgaben	256
1.4	Konjunkturpolitische Maßnahmen	258
1.4.1	Möglichkeiten der staatlichen Konjunkturpolitik (= Fiskalpolitik)	258
2	Wirtschaftspolitische Ziele	260
2.4	Aufgaben zu Kapitel 2	260
3	Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik	264
3.4	Aufgaben zu Kapitel 3	264
4	Der Wert des Geldes und seine Messung	265
4.1	Preisniveau und Kaufkraft	265
4.6	Aufgaben zu Kapitel 4	265
5	Geldtheorie und Geldpolitik	269
5.1	Das Europäische System der Zentralbanken (ESZB)	269
5.2	Geldpolitik der EZB	269
5.2.4	Aufgaben zu Kapitel 5.2	269
6	Europäische Integration, Globalisierung, Freihandel, Protektionismus, WTO	271
6.5	Aufgaben zu Kapitel 6	271
7	Prüfungsaufgaben Kompetenzbereich III	273

Komplette Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse seit Winter 2022/2023

1	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Winter 2022/2023	278
2	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Sommer 2023	286
3	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Winter 2023/2024	290
4	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Sommer 2024	297
5	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Winter 2024/2025	305
6	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Sommer 2025	314
7	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Winter 2025/2026	321
8	Prüfungsaufgaben Kundenbeziehungsprozesse Sommer 2026	327

**Komplette Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und
Sozialkunde ab Winter 2024/2025**

1	Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde Winter 2024/2025.....	335
2	Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde Sommer 2025	338
3	Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde Winter 2025/2026	340
4	Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde Sommer 2026	343
Bildquellenverzeichnis		346

Lernfeld 5: Kunden akquirieren und binden

1 Marktsituation analysieren

1. a) **Marktorientierung:**
 - konsequente Ausrichtung (Orientierung) am Markt
 - Kunden- und/oder Konkurrenzorientierung
 - b) **Globalisierung:**
 - Internationalisierung des Wettbewerbs
 - Angebot und Nachfrage auf internationalen Märkten
 - c) **Absatzmarketing:**
 - Steuerung des Betriebes vom Markt her
 - alle Maßnahmen, die ein Unternehmen treffen muss, um sich einen Markt zu schaffen, zu erhalten und zu erweitern
 - d) **Marktforschung:** Systematische Markterkundung mit wissenschaftlichen Methoden; Klärung der Fragen: Was, wie viel, an wen, wann, wo, bei welcher Konkurrenz kann verkauft werden? Wie verhält sich der Käufer bei Preis- bzw. Qualitätsänderungen?
 - e) **Marktanalyse:** einmalige, tiefgreifende Marktforschung
 - f) **Marktbeobachtung:** fortlaufende Marktforschung
 - g) **Marktprognose:** Marktvoraussage
 - h) **Sekundärforschung:** Marktforschung durch Auswertung bereits vorhandenen Materials
 - i) **Primärforschung:** direkte Forschung am Markt (Beobachtung, Befragung, Experiment)
 - j) **Teilmasse:** repräsentativer Teil einer Gesamtmasse
 - k) **Gesamtmasse:** sämtliche infrage kommenden Personenkreise
 - l) **Zufallsauswahl:** rein zufällige Personenauswahl
 - m) **Quotenverfahren:** Die zu befragende Teilmasse wird so ausgewählt, dass ihre Zusammensetzung der Gesamtmasse entspricht.
2. **Betriebsinterne Daten:** Buchhaltungszahlen, Kundendatei ...
Betriebsexterne Daten: Statistisches Jahrbuch, Brancheninformationen ...
3. a) Marktanteil
$$= \frac{\text{Absatzvolumen} \cdot 100}{\text{Marktvolumen}}$$
$$= \frac{5 \cdot 100}{25}$$
Marktanteil = 20 %
Marktsättigung
$$= \frac{\text{Marktvolumen} \cdot 100}{\text{Marktpotenzial}}$$
$$= \frac{25 \cdot 100}{50}$$
Marktsättigung = 50 % = viel Luft nach oben = Expansion

b) Maßnahmen:

- Werbung verstärken = Tag der offenen Tür, Teilnahme an regionalen Festen – Vereine anschreiben; Aktionen bei und mit Getränkemärkten und Gastwirtschaften
- Produktdifferenzierung (Biermischgetränke, Bier aus biologischem Anbau)
- Produktvariation (unterschiedliche Flaschengrößen z. B. 0,5 l und 0,33 l)

- c) Marktsättigung = $\frac{25 \cdot 100}{27} = 92,6 \%$ = Expansion ist problematisch, da der Markt schon fast gesättigt ist. Es sollte versucht werden, den eigenen Marktanteil zu behalten bzw. evtl. leicht auszubauen.

2 Fragebogen erstellen und auswerten

1.
 - Welche Informationen/Daten sollen gesammelt werden?
 - Wie umfangreich sollen die Befragten über den Zweck der Befragung informiert werden? (Ziel, Auswertung, Verwendung, Datenschutz)
 - Papierformat?
 - Reihenfolge? → logischer Aufbau
 - Formular (online, offline)?
 - Verarbeitung der erfassten Informationen, z. B. Auswertung mit einer Tabellenkalkulation, Datenbank usw.
 - Fragen eindeutig/verständlich entsprechend der Zielgruppe stellen
 - Zu viele Fragen führen zu geringen Rücklaufquoten.
 - Am Ende des Formulars sollte sich für das Ausfüllen bedankt werden.
2.
 - **Offene Fragen:** Keine Antwortmöglichkeiten sind vorgegeben, z. B.: Welchen Fußballverein finden sie gut?
 - **Geschlossene Fragen:** Antwortmöglichkeiten sind vorgegeben. Multiple-Choice-Frage: Welchen der folgenden Fußballvereine finden sie gut? Stuttgart, Freiburg, Bayern, Dortmund, Hoffenheim.

3 Deckungsbeitragsrechnung (Teilkostenrechnung)

3.4 Aufbau der Deckungsbeitragsrechnung

1. a)

	A	B	C	Summe
Erlöse in Euro	900.000,00	1.700.000,00	1.250.000,00	3.850.000,00
Gesamtkosten in Euro	850.000,00	1.350.000,00	1.360.000,00	3.560.000,00
Betriebsergebnis in Euro	50.000,00	350.000,00	-110.000,00	290.000,00

ba)

	A	B	C	Summe
Erlöse in Euro	900.000,00	1.700.000,00	1.250.000,00	3.850.000,00
variable Kosten in Euro	650.000,00	1.200.000,00	860.000,00	2.710.000,00
Deckungsbeitrag in Euro	250.000,00	500.000,00	390.000,00	1.140.000,00
Fixkosten in Euro				850.000,00
Betriebsergebnis insgesamt (vgl. a) in Euro				290.000,00

bb)

	A	B	Summe
Erlöse in Euro	900.000,00	1.700.000,00	2.600.000,00
variable Kosten in Euro	650.000,00	1.200.000,00	1.850.000,00
Deckungsbeitrag in Euro	250.000,00	500.000,00	750.000,00
Fixkosten in Euro			850.000,00
Betriebsergebnis insgesamt (vgl. a) in Euro			-100.000,00

→ Fehlender Deckungsbeitrag C (390.000,00 EUR) vermindert das Betriebsergebnis in dieser Höhe.

bc) Arbeitsplatzerhaltung, Sortimentsvielfalt, negativer DB eventuell nur vorübergehend, Komplementärartikel, „Vorzeigeartikel“

2. Vgl. Stofftelegramm.

3.5 Gewinnschwelle

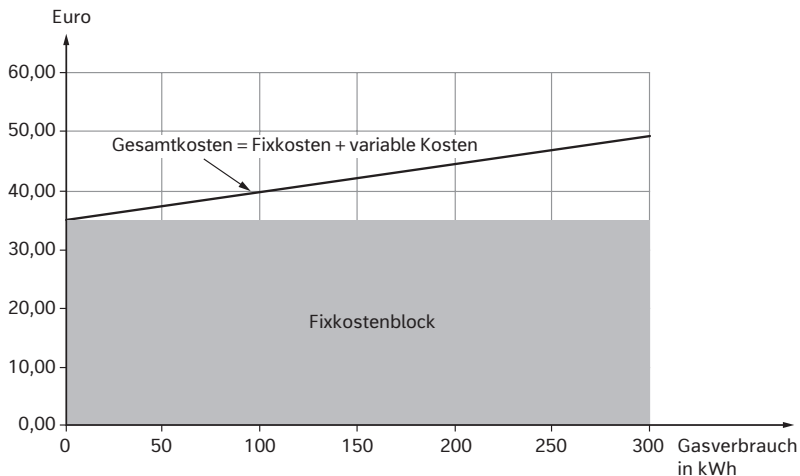
1. Grenzwert für die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens innerhalb einer Abrechnungsperiode, ausgedrückt in Leistungseinheiten, wie z. B. Stück, kg, m², t usw. Zu unterscheiden ist die technische Kapazität (maximale Leistungsfähigkeit der Betriebsmittel) von der wirtschaftlichen Kapazität (normale, wirtschaftlich sinnvolle Beanspruchung der Betriebsmittel).

2. Januar: $62.500 \cdot 100 : 80.000$	=	78,13 %
Februar: $74.000 \cdot 100 : 80.000$	=	92,5 %
März: $76.000 \cdot 100 : 80.000$	=	95,0 %

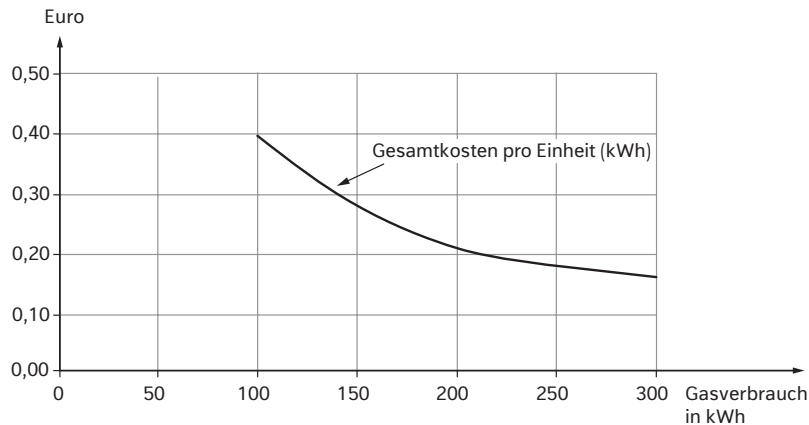
3.	Kostenart	Fixe Kosten	Variable Kosten	Mischkosten
	Kosten für die Gebäudereinigung	x		
	Kfz-Steuer der Firmenfahrzeuge	x		
	Stromkosten in den Fertigungsgebäuden			x
	Verbrauch an Fertigungsmaterial		x	
	Ausbildungsvergütung für die Auszubildenden	x		
	Miete für die Halle eines Auslieferungslagers	x		
	monatliche Leasinggebühr für die Montageautomaten	x		
	Zinsen für ein Bankdarlehen	x		
	Fertigungslöhne und zugehörige Beiträge zur Sozialversicherung		x	

4. a)	Gasverbrauch in kWh	Fixer Grundpreis (in Euro)		Variabler Arbeits- preis (in Euro)		Gesamtkosten (in Euro)	
		gesamt	je kWh	gesamt	je kWh	gesamt	je kWh
	100	35,00	0,35	4,80	0,048	39,80	0,398
	150	35,00	0,23	7,20	0,048	42,20	0,281
	200	35,00	0,18	9,60	0,048	44,60	0,223
	250	35,00	0,14	12,00	0,048	47,00	0,188
	300	35,00	0,12	14,40	0,048	49,40	0,165

b) **Kostenverläufe bei Gesamtbetrachtung:**



Kostenverläufe bei Stückbetrachtung:



5. a) Gesamtbetrachtung:

Produzierte + verkaufte Menge	Fixkosten gesamt (in Euro)	Variable Kosten gesamt (in Euro)	Gesamtkosten (in Euro)	Gesamterlös (in Euro)	Gewinn/ Verlust (in Euro)
20	45.000,00	17.600,00	62.600,00	25.000,00	-37.600,00
40	45.000,00	35.200,00	80.200,00	50.000,00	-30.200,00
60	45.000,00	52.800,00	97.800,00	75.000,00	-22.800,00
80	45.000,00	70.400,00	115.400,00	100.000,00	-15.400,00
100	45.000,00	88.000,00	133.000,00	125.000,00	-8.000,00
120	45.000,00	105.600,00	150.600,00	150.000,00	-600,00
140	45.000,00	123.200,00	168.200,00	175.000,00	6.800,00
160	45.000,00	140.800,00	185.800,00	200.000,00	14.200,00
180	45.000,00	158.400,00	203.400,00	225.000,00	21.600,00
200	45.000,00	176.000,00	221.000,00	250.000,00	29.000,00

Stückbetrachtung:

Produzierte + verkaufte Menge	Fixkosten pro Stück (in Euro)	Variable Kosten pro Stück (in Euro)	Gesamtkosten pro Stück (in Euro)	Erlös pro Stück (in Euro)	Gewinn/ Verlust (in Euro)
20	2.250,00	880,00	3.130,00	1.250,00	-1.880,00
40	1.125,00	880,00	2.005,00	1.250,00	-755,00
60	750,00	880,00	1.630,00	1.250,00	-380,00
80	562,50	880,00	1.442,50	1.250,00	-192,50
100	450,00	880,00	1.330,00	1.250,00	-80,00

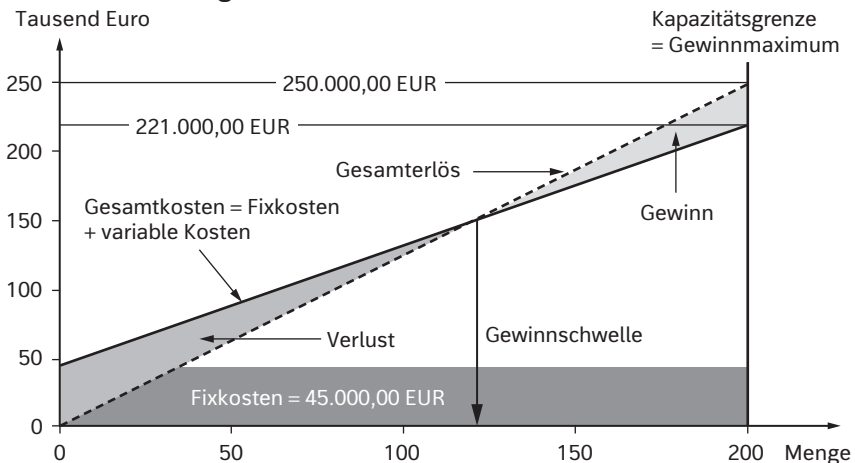
Produzierte + verkaufte Menge	Fixkosten pro Stück (in Euro)	Variable Kosten pro Stück (in Euro)	Gesamtkosten pro Stück (in Euro)	Erlös pro Stück (in Euro)	Gewinn/ Verlust (in Euro)
120	375,00	880,00	1.255,00	1.250,00	-5,00
140	321,43	880,00	1.201,43	1.250,00	48,57
160	281,25	880,00	1.161,25	1.250,00	88,75
180	250,00	880,00	1.130,00	1.250,00	120,00
200	225,00	880,00	1.105,00	1.250,00	145,00

- b) In der Tabelle Stückbetrachtung, Spalte 4 (Gesamtkosten pro Stück). Bei einer Produktionssteigerung von 20 auf 40 sinken die Gesamtkosten pro Stück um 1.125,00 EUR. Mit jeder weiteren Produktionserhöhung allerdings verringert sich diese Absenkung. Bei der letzten Erhöhung von 180 auf 200 Stück sinken die Kosten nur noch um 25,00 EUR. Die Gesamtkosten verlaufen also degressiv (mit immer kleineren Beträgen) fallend. Die Degression ist umso ausgeprägter, je höher der Fixkostenblock.
- c) Mit zunehmender Ausbringungsmenge ergibt sich für den Verlauf der gesamten Stückkosten eine Kostendegression. Der Kostenverlauf nähert sich asymptotisch den variablen Stückkosten an. Die Degression ist umso größer, je höher der Fixkostenanteil ist.

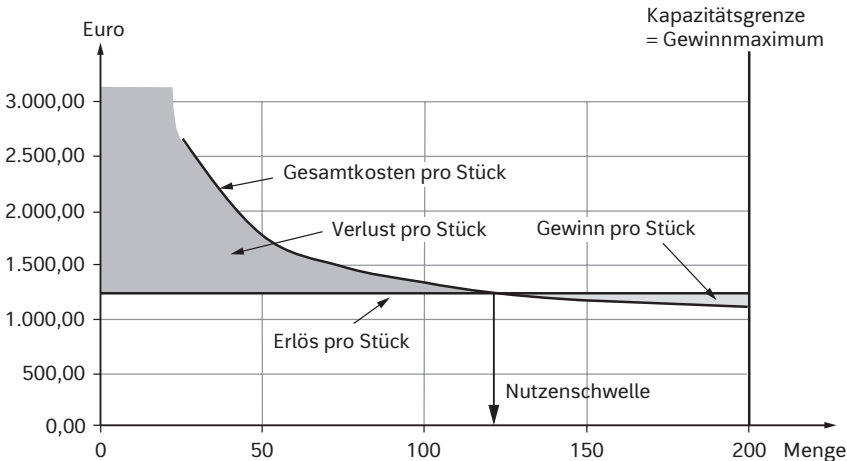
- d) Gewinnschwelle ist dort, wo gilt:

$$\begin{aligned}
 \text{Erlös} &= \text{Kosten} \\
 p \cdot x &= k_v \cdot x + K_f \\
 1.250,00 \text{ EUR} \cdot x &= 880,00 \text{ EUR} \cdot x + 45.000,00 \text{ EUR} \\
 1.250,00 \text{ EUR} \cdot x - 880,00 \text{ EUR} \cdot x &= 45.000,00 \text{ EUR} \\
 370,00 \text{ EUR} \cdot x &= 45.000,00 \text{ EUR} \\
 x &= 45.000,00 \text{ EUR} : 370,00 \text{ EUR} \\
 x &= 121,6 \rightarrow \mathbf{122 \text{ Stück}}
 \end{aligned}$$

- e) **Gesamtbetrachtung:**



Stückbetrachtung:



- fa) Zusammenschlüsse oder Zukäufe haben das Ziel, technisch vollkommeneren Verfahren einzusetzen, um größere Stückzahlen kostengünstiger zu erzeugen. Die variablen Kosten und die Stückkosten sinken aufgrund günstigerer Einkaufskonditionen und kostengünstigerer Produktionstechniken.
- fb) Größere Stückzahlen können häufig nur durch größere Verkaufsanstrengungen und günstigere Verkaufspreise am Markt abgesetzt werden.
- fc) Die Fixkosten bleiben unverändert auf hohem Niveau, die Einkaufskonditionen verschlechtern sich, die Stückzahlen sinken, die Marktpreise müssen unter Umständen zurückgenommen werden. Fazit: Die Gewinnschwelle verschiebt sich nach rechts, der Betrieb gerät sehr rasch in die Verlustzone.

3.8 Aufgaben zu den Kapiteln 3.1–3.7

1. a)	A	B	C	Insgesamt
Erlös in Euro	900.000,00	1.700.000,00	1.250.000,00	3.850.000,00
Gesamtkosten in Euro	850.000,00	1.350.000,00	1.360.000,00	3.560.000,00
Betriebsergebnis in Euro	50.000,00	350.000,00	-110.000,00	290.000,00
Betriebsergebnis/St.	1,67	11,67	-3,14	
b)	A	B	C	Insgesamt
Erlös in Euro	900.000,00	1.700.000,00	1.250.000,00	3.850.000,00
variable Kosten in Euro	650.000,00	1.200.000,00	860.000,00	2.710.000,00
Deckungsbeitrag in Euro	250.000,00	500.000,00	390.000,00	1.140.000,00
Fixkosten in Euro				850.000,00
Betriebsergebnis in Euro insgesamt (vgl. a)				290.000,00

c)	A	B	Insgesamt
Erlös in Euro	900.000,00	1.700.000,00	2.600.000,00
variable Kosten in Euro	650.000,00	1.200.000,00	1.850.000,00
Deckungsbeitrag in Euro	250.000,00	500.000,00	750.000,00
Fixkosten in Euro			850.000,00
Betriebsergebnis in Euro insgesamt			-100.000,00

Der jetzt fehlende Deckungsbeitrag von C (390.000,00 EUR) vermindert das Betriebsergebnis in dieser Höhe und führt trotz erfolgreicher Produkte (A und B) zu einem Verlust von 100.000,00 EUR. Dabei wird allerdings unterstellt, dass die durch den Entfall von C frei werdenden Kapazitäten anderweitig **nicht** genutzt werden können (z. B. Verkauf oder Mehrproduktion von A bzw. B).

d) „Vorzeigeartikel“, Sortimentsvielfalt, negativer Deckungsbeitrag evtl. nur vorübergehend, Komplementärartikel ...

e) Preisuntergrenze = variable Stückkosten:

A: 650.000,00 EUR : 30.000 = 21,67 EUR B: 40,00 EUR C: 24,57 EUR

2. a)	Modell AB 100	Modell AB 200	Modell AB 500	Summe
Nettoverkaufserlöse (in Euro)	96.000,00	203.000,00	720.000,00	1.019.000,00
– variable Einzelkosten (in Euro)	64.000,00	122.500,00	416.000,00	602.500,00
– variable Gemeinkosten (in Euro)	6.000,00	12.600,00	40.000,00	58.600,00
Deckungsbeitrag (in Euro)	26.000,00	67.900,00	264.000,00	357.900,00
– Fixkosten (in Euro)				185.000,00
= Betriebsergebnis (in Euro)				172.900,00

b) Das Sondermodell beansprucht die Lackieranlage für je 10 Minuten. Die niedrigste Priorität hat AB 100. Wenn wir also das Sondermodell produzieren, dann vorrangig zulasten von AB 100. Da die Kapazitäten voll ausgelastet sind, müssten wir, um je einen AB 450 herzustellen, auf zwei AB 100 verzichten, insgesamt also auf 1.000 Stück. 1.000 Stück AB 100 erbringen einen Deckungsbeitrag von 6.500,00 EUR. Dieser müsste ersatzweise von den 500 Stück AB 450 erbracht werden, also jeweils 13,00 EUR. Berücksichtigt man die variablen Stückkosten des AB 450 von je 11,00 EUR, dann lohnt sich die Herstellung des Sondermodells nur, wenn wir einen Nettoverkaufserlös jenseits von 24,00 EUR erzielen.

3. Vollkostenrechnung:

Bezugspreis	40,00 EUR
+ Handlungskosten 50 %	20,00 EUR
= Selbstkosten	60,00 EUR
Barverkaufspreis	50,00 EUR
– Selbstkosten	60,00 EUR
= Verlust	10,00 EUR

Deckungsbeitragsrechnung:

Bezugspreis	40,00 EUR
+ variable Handlungsk. 10 %	4,00 EUR
= variable Selbstkosten	44,00 EUR
Barverkaufspreis	50,00 EUR
– variable Selbstkosten	44,00 EUR
= positiver Deckungsbeitrag	6,00 EUR

Gemäß der Vollkostenrechnung müsste der Auftrag abgelehnt werden.

Gemäß der Deckungsbeitragsrechnung würde der Auftrag einen zusätzlichen Deckungsbeitrag in Höhe von 6.000,00 EUR erbringen.

4 Prüfungsaufgaben zu Lernfeld 10

Prüfungsaufgaben Winter 2017/2018 (Aufgabe 2)

2.1.1 Siehe **Anlage**.

Erläuterung der Ergebnisse:

Abgrenzungsergebnis/neutr. Ergebnis: 104.500,00 EUR (66.500,00 EUR + 38.000,00 EUR)

+ Betriebsergebnis (= Verlust): -122.300,00 EUR

Unternehmensergebnis (= Verlust): -17.800,00 EUR

Im vergangenen Quartal wurde ein Unternehmensverlust in Höhe von 17.800,00 EUR erwirtschaftet (Rechnungskreis I). Der neutrale Gewinn beträgt 104.500,00 EUR. Der Betriebsverlust beträgt 122.300,00 EUR, d.h., dieser Verlust ist durch die eigentliche betriebliche Tätigkeit des Unternehmens entstanden. Dass der Verlust insgesamt „nur“ 17.800,00 EUR beträgt, liegt am neutralen Ergebnis. Dieser Gewinn kann u. a. auf einen einmaligen Vorgang (Erträge aus Abgang von Vermögensgegenständen) zurückgeführt werden.

2.1.2 Die kalkulatorische Abschreibung ist höher als die bilanzielle Abschreibung:

- Die tatsächliche Nutzungsdauer ist geringer als die gesetzliche Nutzungsdauer laut AfA-Tabelle.
- Der tatsächliche Wertverlust ist höher als der Wertverlust durch die bilanzielle Abschreibung.
- Die kalkulatorische Abschreibung erfolgt vom meist höheren Wiederbeschaffungswert.

3 Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde Winter 2025/2026

Aufgabe 1: In Ausbildung und Beruf orientieren

- 1.1
- Das duale Berufsausbildungssystem in Deutschland kombiniert praktische Ausbildung im Betrieb mit theoretischem Unterricht in der Berufsschule. Auszubildende verbringen in der Regel mehrere Tage pro Woche im Betrieb, wo sie praktische Fertigkeiten erlernen, und besuchen an anderen Tagen die Berufsschule, um theoretische und allgemeinbildende Kenntnisse zu erwerben.
 - Vorteile der dualen Berufsausbildung im Vergleich zum Studium, z. B.:
 - Die Auszubildenden verdienen ihr eigenes Geld.
 - Sie sammeln bereits Berufserfahrung.
 - Es gibt gute Übernahmechancen nach der Ausbildung.

1.2 Z. B.

Sehr geehrter Herr Späth,

zunächst möchte ich Sie darauf hinweisen, wie wichtig es ist, pünktlich am Arbeitsplatz zu sein. Ich kann Sie aber erstmal beruhigen. Eine Kündigung nach der Probezeit kann nach § 22 Abs. 2 Nr. 1 BBiG nur wegen eines wichtigen Grundes erfolgen.

Um einen geordneten Betriebsablauf sicherzustellen, ist es wichtig, dass Sie zukünftig Bescheid geben, wenn ein Zuspätkommen absehbar ist, zum Beispiel wegen eines ausgefallenen Zuges. Sollten Sie aber öfter aus eigenem Verschulden zu spät kommen, kann eine Abmahnung erfolgen.

Führen Sie ein klärendes Gespräch mit Herrn Schröder. Sollte dann noch Bedarf bestehen, würde ich Sie und Herrn Schröder zu einem gemeinsamen Gespräch mit Frau Schrade einladen.

Herzliche Grüße

Azubi

- 1.3 Die Beschwerde von Frau Geiß ist berechtigt, da es sich um eine kreative Tätigkeit handelt und diese somit unter die Tätigkeitskategorie I der Technischen Regeln für Arbeitsstätten fällt.
- Laut 5.1 Absatz 1 ASR A3.7 darf der maximale zulässige Beurteilungspegel der Tätigkeitskategorie I die Grenze von 55 dB nicht überschreiten. Im Fall von Frau Geiß ist dieser mit 65 dB deutlich überschritten.

Z. B.

- Um das Problem zu lösen, könnten Schallschutzwände und Schallschutzfenster angebracht werden.
- Eine andere Lösung wäre, die Marketingabteilung in andere Räumlichkeiten zu verlegen, die von der Lagerhalle weiter weg sind.

- 1.4 Ein Tarifvertrag wird zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden auf einer überbetrieblichen Ebene abgeschlossen und gilt z. B. für eine bestimmte Branche oder Region. Eine Betriebsvereinbarung hingegen wird direkt zwischen dem Arbeitgeber und dem Betriebsrat eines Unternehmens geschlossen und gilt nur für diesen Betrieb.

Tarifverträge enthalten oft umfassende Regelungen zu Löhnen, Arbeitszeiten, Urlaub und anderen Arbeitsbedingungen. Betriebsvereinbarungen hingegen enthalten beispielsweise Regelungen zu Arbeitszeitmodellen oder besonderen Vergütungen, die nicht in einem Tarifvertrag festgelegt sind.

Unabdingbarkeit bedeutet, dass bestimmte Mindeststandards, die in einem Tarifvertrag festgelegt sind, nicht durch Betriebsvereinbarungen unterschritten werden dürfen.

Aufgabe 2: Wirtschaftliches Handeln in der sozialen Marktwirtschaft und wirtschaftspolitische Einflüsse

- 2.1 Der ifo-Geschäftsklimaindex ist nach einer positiven Entwicklung zu Beginn des Jahres 2024 rückläufig. Bis April 2024 steigt der Index wieder an. Von Mai bis Ende des Jahres sinkt der Index mit Ausnahme von September auf Oktober.

Grundsätzlich verschlechtert sich das Geschäftsklima im Jahr 2024, was auf eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage hindeutet.

Zu Beginn des Jahres 2024 verschlechtert sich der Auftragseingang in der Industrie. Nach einer kurzzeitigen Erholung von Mai bis Juli und August bis September 2024 geht der Auftragseingang deutlich zurück.

Der Rückgang des Auftragseingangs in der Industrie in den letzten Monaten des Jahres 2024 deutet ebenfalls auf eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage hin.

- 2.2 Z. B.

Sinkende Auftragseingänge führen bei Unternehmen zu sinkenden Umsätzen und damit auch zu sinkenden Gewinnen. Dadurch sind sie oftmals dazu gezwungen, Kosten zu senken. Dies kann zu Kurzarbeit oder betriebsbedingten Kündigungen führen und auch dazu, dass Auszubildende nach der Ausbildung nicht übernommen werden bzw. nur eine befristete Anstellung angeboten bekommen.

4 Prüfungsaufgaben Wirtschafts- und Sozialkunde Sommer 2026

Aufgabe 1: In Ausbildung und Beruf orientieren und wirtschaftspolitisches Handeln

1.1 Z. B.

- Gewerkschaften setzen sich u. a. für höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen ein, wovon Gewerkschaftsmitglieder profitieren.
- Bei arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen bieten sie eine Rechtsberatung und Rechtsschutz für Gewerkschaftsmitglieder.

1.2 Für ihre Aussage spricht z. B.:

- Das öffentliche Leben wird negativ beeinflusst, z. B. durch geschlossene Kindertagesstätten oder fehlende Müllabholung.
- Streiks im öffentlichen Nahverkehr führen zu Verspätungen, überfüllten Straßen, erhöhten Verkehrsbelastungen und Umweltverschmutzungen.

Gegen ihre Aussage spricht z. B.:

- Streiks können jedoch den Druck erhöhen und dadurch zu höheren Löhnen und besseren Arbeitsbedingungen führen.
- Das Streikrecht sorgt dafür, dass Beschäftigte auf Augenhöhe mit den Arbeitgebern verhandeln können.

Fazit, z. B.:

Streiks sind wichtig, um die Arbeitnehmerrechte zu schützen. Deshalb überwiegt der Nutzen des Streikrechts.

1.3 Folgen für Unternehmen, z. B.:

- Die Erhöhung des Mindestlohns führt zu höheren Lohnkosten und kann somit den Gewinn von Unternehmen reduzieren.
- Eine Erhöhung des Mindestlohns kann dazu führen, dass ein Unternehmen leichter Arbeitskräfte findet.

Folgen für Beschäftigte, z. B.:

- Beschäftigte mit Mindestlohn profitieren von einer Erhöhung, weil ihr Einkommen steigt, was zur Existenzsicherung beiträgt.
- Ein höherer Mindestlohn kann zur Arbeitslosigkeit führen, wenn den Arbeitgebern die Arbeitskraft zu teuer wird und sie somit gezwungen sind, Beschäftigte zu entlassen.

Bildquellenverzeichnis

integra Software Services PVT Ltd, Pondicherry: 254.1, 254.2

OKS Group, Delhi: 15.1, 19.1, 20.1, 77.1, 101.1, 117.1, 119.1, 120.1, 136.1, 137.1, 139.1, 140.1, 161.1, 170.1, 171.1, 173.1, 179.1, 180.1, 184.1, 185.1, 202.1, 204.1, 210.1, 211.1, 212.1, 212.2, 212.3, 213.1, 214.1, 214.2, 215.1, 216.1, 219.1, 220.1, 220.2, 220.3, 221.1, 222.1, 222.2, 222.3, 223.1, 225.1, 226.1, 227.1, 227.2, 229.1, 230.1, 233.1, 237.1, 239.1, 240.1, 241.1, 243.1, 243.2, 245.1, 258.1, 258.2, 266.1

YPS - York Publishing Solutions Pvt. Ltd., : 78.1, 78.2, 79.1, 118.1, 130.1, 130.2, 143.1, 190.1, 234.1, 248.1, 251.1, 253.1, 337.1, 337.2, 338.1, 339.1, 342.1, 344.1.