



**MEHR  
ERFAHREN**

# Abschlussprüfung

**Kaufleute für  
Büromanagement – Teil 2**

- + *Musterprüfungen*
- + *Ausführliche Lösungen*

**STARK**

# Inhalt

Vorwort

<b>Hinweise und Tipps</b>	I
<b>1</b> Welche Grundhaltung unterstützt mich bei der Prüfungsvorbereitung? .....	I
<b>2</b> Welche Prüfungsteile erwarten mich in der Abschlussprüfung? .....	II
<b>3</b> Wie errechnet sich die Gesamtnote und wann ist die Prüfung bestanden? .....	II
<b>4</b> Welche Aufgabentypen gibt es in der Prüfung? .....	IV
<b>5</b> Welche Lerninhalte werden abgefragt? .....	V
<b>6</b> Wichtige Berechnungsverfahren und Buchungsgrundlagen .....	V
<b>6.1</b> Die Kalkulation von Handelswaren .....	V
<b>6.2</b> Die kaufmännische Zinsrechnung .....	VIII
<b>6.3</b> Bilanzkennziffern .....	IX
<b>6.4</b> Deckungsbeitrag – Break-even-Point .....	IX
<b>6.5</b> Kostenträgerrechnung (Zuschlagskalkulation) .....	X
<b>6.6</b> Entgeltabrechnung .....	X
<b>6.7</b> Grundlagen der Buchführung .....	XIII
<b>Aufgaben im Stil der Abschlussprüfung</b>	1
<b>Prüfung I</b> .....	1
Teil 1: Kundenbeziehungsprozesse .....	1
Lösungsbogen Teil 1 .....	17
Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde .....	19
Lösungsbogen Teil 2 .....	29
Lösungen .....	31
<b>Prüfung II</b> .....	49
Teil 1: Kundenbeziehungsprozesse .....	49
Lösungsbogen Teil 1 .....	71
Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde .....	73
Lösungsbogen Teil 2 .....	85
Lösungen .....	87
<b>Prüfung III</b> .....	105
Teil 1: Kundenbeziehungsprozesse .....	105
Lösungsbogen Teil 1 .....	127
Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde .....	129
Lösungsbogen Teil 2 .....	141
Lösungen .....	143

<b>Prüfung IV</b> .....	161
Teil 1: Kundenbeziehungsprozesse .....	161
Lösungsbogen Teil 1 .....	183
Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde .....	185
Lösungsbogen Teil 2 .....	197
Lösungen .....	199

**Hinweise und Aufgaben verfasst von:**

Christian Lubowsky und Ursula Drasch-Zitzelsberger

# Vorwort

Liebe Auszubildende, liebe Umschüler/-innen,

mit diesem Buch können Sie sich optimal auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 2 für **Kaufleute für Büromanagement** vorbereiten.

Die **vier enthaltenen Prüfungssets**, die ganz **im Stil der IHK-Abschlussprüfung** aufgebaut sind, ermöglichen es Ihnen, den „Ernstfall“ zu simulieren und vier komplette Abschlussprüfung als Generalprobe zu bearbeiten.

Womit wird Ihnen in diesem Buch die Prüfungsvorbereitung erleichtert?

- ▶ In den „Hinweisen und Tipps“ am Anfang des Buches finden Sie wertvolle **Informationen und Hilfestellungen zur Bearbeitung** der Aufgaben. Zudem werden in diesem Teil ausgewählte Prüfungsinhalte anschaulich erklärt.
- ▶ Die *BüroTop KG*, die allen Prüfungssets als Musterunternehmen zugrunde liegt, ist in dem Ausklappbogen vorne im Buch ausführlich beschrieben. Außerdem enthält der Ausklappbogen einen **Kontenplan** und eine Zusammenstellung der **wichtigsten Formeln**, die Sie zur Bearbeitung der Aufgaben immer wieder benötigen.
- ▶ Die ca. **300 Aufgaben** der vier Prüfungssets berühren **alle Stoffgebiete** der Prüfungsbereiche „Kundenbeziehungsprozesse“ und „Wirtschafts- und Sozialkunde“. Auf zwei Mindmaps im Ausklappbogen des Buches erhalten Sie zusätzlich einen **Überblick über die relevanten Prüfungsinhalte** aus diesen beiden Bereichen.
- ▶ Zu allen Prüfungsaufgaben stehen Ihnen **umfangreiche Musterlösungen** mit nachvollziehbaren Erläuterungen sowie kurzen fachlichen Informationen zur Verfügung. Die Prüfungsaufgaben sind realistisch bepunktet und mit Zeithinweisen versehen, sodass sie ideal unter Prüfungsbedingungen geübt werden können.
- ▶ Wie in der Originalprüfung finden Sie zu jedem Prüfungsset **Lösungsbögen** zum Eintragen Ihrer Antworten. Die Lösungsbögen sind heraustrennbar, sodass Sie sie später neben die Musterlösungen legen und diese bequem mit Ihren Ergebnissen vergleichen können.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Abschlussprüfung!

Christian Lubowsky und Ursula Drasch-Zitzelsberger



## Aufgaben im Stil der Abschlussprüfung Prüfung I

### Teil 1: Kundenbeziehungsprozesse

Bei Aufgaben mit dem Hinweis „Tragen Sie die Lösung in den Lösungsbogen ein“ müssen die Lösungsziffern bzw. Zahlenergebnisse in den Lösungsbogen (siehe S. 17) eingetragen werden. Die von Ihnen erreichte Gesamtpunktzahl aus dem Teil Kundenbeziehungsprozesse müssen Sie am Ende durch 1,5 teilen, um auf eine Punktzahl zwischen 0 und 100 zu kommen. Die so errechnete Punktzahl geht dann in das Gesamtergebnis ein.

### Auftragsbearbeitung und -nachbereitung

44 Punkte  
⌚ 45 Minuten

#### 1. Aufgabe

##### Situation

Sie sind zurzeit in der Verkaufsabteilung der BüroTop KG eingesetzt und sollen das folgende Schreiben der Media Plus GmbH bearbeiten.

##### Anlage 1

### Media Plus GmbH

Veranstaltungsservice

Media Plus GmbH • Nordstr. 47 • 22335 Hamburg

BüroTop KG  
Industriestr. 27  
20259 Hamburg

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen, unsere Nachricht vom	Telefon, Name 040 879-	Datum
	Bo	23, Sandra Borowski	05.04.20XX

#### Cantox P3000

Sehr geehrte Damen und Herren,

für unsere Grafik- und Werbeabteilung benötigen wir einen professionellen Plotter, der farbige Werbeplakate bis zur Größe A0 drucken kann. Unsere Wahl ist auf den Cantox P3000 gefallen, der alle unsere Anforderungen perfekt erfüllt.

Aufgrund der langjährigen sehr guten Geschäftsbeziehungen zu Ihnen möchten wir den Plotter bei Ihnen bestellen. Leider mussten wir bei der Durchsicht Ihrer Preisliste feststellen, dass Sie keine A0-Plotter vertreiben.

Wäre es Ihnen möglich, den Cantox P3000 für uns zu beschaffen? Wir würden uns über ein verbindliches Angebot sehr freuen.

Mit freundlichen Grüßen

Media Plus GmbH

*Sandra Borowski*

3 Punkte

1.1 Erläutern Sie die rechtliche Bedeutung dieses Schreibens.

---



---

6 Punkte

1.2 Da die BüroTop KG das gewünschte Gerät nicht im Sortiment hat, müsste es für den Kunden extra beschafft werden. Formulieren Sie ein Argument, das für, und eines, das gegen eine solche Bestellung spricht.

---



---



---



---

8 Punkte

1.3 Sie haben gemeinsam mit Ihrem Vorgesetzten entschieden, den Plotter für Ihren Kunden zu beschaffen und deshalb bei Ihrem Lieferanten Coptech GmbH ein Angebot eingeholt. Ihnen liegt aus diesem Angebot der folgende Auszug vor:

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anfrage über einen Grafik-Plotter Cantox P3000. Das Gerät eignet sich hervorragend für farbige Werbedrucke aller Art bis zur Größe A0.

Wir bieten Ihnen das Gerät zu einem Preis von 3.800,00 € rein netto an. Unser Angebotspreis ist so knapp kalkuliert, dass wir Ihnen weder einen Rabatt noch Skonto anbieten können. Für die Lieferung des Plotters berechnen wir Ihnen zusätzlich 50,00 €.

Sollten Sie noch Fragen haben ...

Kalkulieren Sie den Netto-Angebotspreis für die Media Plus GmbH. Die BüroTop KG kalkuliert mit 3 % Skonto, 10 % Rabatt, 14 % Handelswarengemeinkostenzuschlag (HWGZ) und 5 % Gewinn. Verwenden Sie für die Kalkulation das nachfolgende Schema.

Bezugspreis	
HWGZ	
SK	
Gewinn	
Barverkaufspreis	
Skonto	
Zielverkaufspreis	
Rabatt	
<b>Angebotspreis (netto)</b>	

6 Punkte

1.4 Die Media Plus GmbH hat das Angebot erhalten. Sie teilt per E-Mail mit, dass sie den Plotter kaufen würde, wenn die BüroTop KG vom Angebotspreis 200,00 € nachließe. Auf Nachfrage teilt Ihnen Ihr Verkaufsleiter, Herr Schön, mit, dass Sie den Angebotspreis beibehalten müssen, dem Kunden im Gegenzug aber eine kostenlose Serviceleistung anbieten können.



100 Punkte  
⌚ 60 Minuten

je Aufgabe  
3,333 Punkte

## Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde

Tragen Sie die Lösungsziffern Ihrer Antworten in die entsprechenden Kästchen auf dem Lösungsbogen (siehe Seite 29) ein.

### 1. Aufgabe

Betriebe können bei ihrer unternehmerischen Tätigkeit verschiedene Ziele verfolgen. Ordnen Sie den rechtsstehenden Zielen die folgenden Aussagen zu.

a) Ein Unternehmen verkauft seine Produkte zum höchstmöglichen Preis.	<input type="checkbox"/>	① Ökonomische Zielsetzung
b) Ein Unternehmen produziert auf Vorrat, um keine Mitarbeiter ausstellen zu müssen.	<input type="checkbox"/>	② Ökologische Zielsetzung
c) Ein Unternehmen richtet für seine Belegschaft einen Ruheraum ein.	<input type="checkbox"/>	③ Soziale Zielsetzung
d) Ein Unternehmen sucht für seine bisherige Plastikverpackung Alternativen aus abbaubaren Materialien.	<input type="checkbox"/>	
e) Ein Unternehmen bietet allen Mitarbeitern mit Kindern an, ihre Vollzeitstelle in eine flexible Teilzeitstelle umzuwandeln bis das Kind 12 Jahre alt ist.	<input type="checkbox"/>	

### 2. Aufgabe

Die von der BüroTop KG produzierten Konferenzstühle sind mit hochwertigem Leder bezogen. Dafür werden Lederfelle aus Italien bezogen. Da die Felle sehr teuer sind, soll beim Zuschnitt nach dem Maximalprinzip vorgegangen werden. In welcher der folgenden Antworten ist das Maximalprinzip richtig beschrieben?

1. Aus einem Fell soll möglichst wenig Verschnitt (unbrauchbare Lederreste) entstehen.
2. Ein Fell soll in möglichst kurzer Zeit zugeschnitten werden.
3. Ein Fell soll möglichst günstig eingekauft werden.
4. Möglichst viele Felle sollen möglichst günstig eingekauft werden.
5. Aus einem Fell sollen möglichst viele Stuhlbezüge herausgeschnitten werden.

### 3. Aufgabe

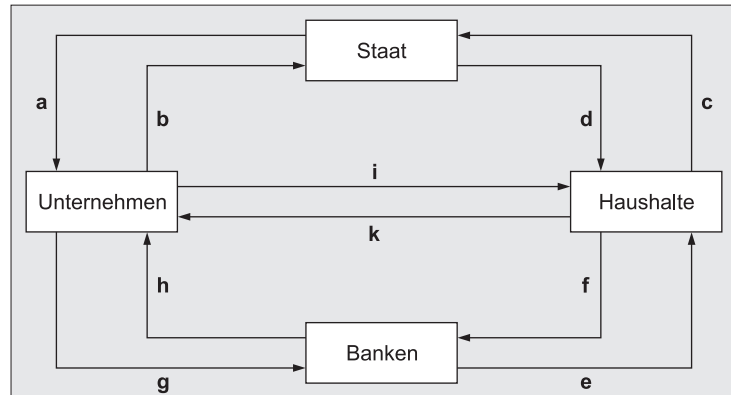
Die BüroTop KG nimmt Verpackungen von Kunden zurück. Die Rücknahme von Verpackungen ist gesetzlich geregelt. Welche gesetzliche Regelung ist maßgebend?

1. Gewerbeordnung
2. Rückgabeverordnung
3. Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
4. Produkthaftungsgesetz
5. Produktsicherheitsgesetz

#### 4. Aufgabe

Das Modell des Wirtschaftskreislaufs zeigt die Beziehungen der Wirtschaftssubjekte mit ihren Geld- und Güterströmen. Um welchen Geldstrom handelt es sich bei Buchstabe g?

1. Steuern
2. Transferleistungen
3. Gehälter
4. Subventionen
5. Zinsen



#### 5. Aufgabe

Sie diskutieren im Zuge der Prüfungsvorbereitung mit einem Kollegen über Vollmachten. Dazu haben Sie § 54 HGB aufgeschlagen:

##### § 54 HGB

- (1) Ist jemand ohne Erteilung der Prokura zum Betrieb eines Handelsgewerbes oder zur Vornahme einer bestimmten zu einem Handelsgewerbe gehörigen Art von Geschäften oder zur Vornahme einzelner zu einem Handelsgewerbe gehöriger Geschäfte ermächtigt, so erstreckt sich die Vollmacht (Handlungsvollmacht) auf alle Geschäfte und Rechtshandlungen, die der Betrieb eines derartigen Handelsgewerbes oder die Vornahme derartiger Geschäfte gewöhnlich mit sich bringt.
- (2) Zur Veräußerung oder Belastung von Grundstücken, zur Eingehung von Wechselverbindlichkeiten, zur Aufnahme von Darlehen und zur Prozessführung ist der Handlungsbevollmächtigte nur ermächtigt, wenn ihm eine solche Befugnis besonders erteilt ist.

Welche der folgenden Aussagen ist richtig?

1. Der Bevollmächtigte darf als Filialleiter nach § 54 HGB Mitarbeiter entlassen.
2. Der Bevollmächtigte kann bestimmte Gerichtsprozesse ohne besondere Befugnis selbstständig führen.
3. Der Bevollmächtigte darf nur kurzfristige Darlehen ohne Absprache des Kaufmanns aufnehmen.
4. § 54 regelt nur die Artvollmacht.
5. § 54 HGB regelt die Prokura

#### 6. Aufgabe

Welche der folgenden Aussagen zur Prokura ist richtig?

1. Gesamtprokura bedeutet, dass der Prokurist Vollmacht für das gesamte Unternehmen besitzt.
2. Ein Prokurist kann selbst Prokura erteilen.
3. Die Prokura bleibt beim Verkauf des Unternehmens bestehen.
4. Prokura kann nur der Inhaber des Handelsgeschäfts erteilen.
5. Die Prokura wird nicht ins Handelsregister eingetragen.



# Lösungen

## Teil 1: Kundenbeziehungsprozesse

Details zu den Lösungen finden Sie auf den folgenden Seiten.

Besteht eine Aufgabe aus mehreren Teillösungen, so wird jede Teillösung anteilmäßig bepunktet.

**Aufgabe Nr. 1.6.3**   
Seite 4

**Aufgabe Nr. 3.1**   
Seite 6

**Aufgabe Nr. 3.5.1**   
Seite 7

**Aufgabe Nr. 3.6.1**   
Seite 8

**Aufgabe Nr. 4.1** Soll Haben  
Seite 10         |

**Aufgabe Nr. 4.2** Soll Haben  
Seite 11         |

**Aufgabe Nr. 4.3.1** Soll Haben  
Seite 12     |

**4.3.2** Soll Haben  
        |

**Aufgabe Nr. 4.4.1** % ,  
Seite 13

**4.4.2** € , ct

**4.4.3** € , ct

**4.4.4**

**Aufgabe Nr. 4.5.3**   
Seite 14

So viele Punkte habe ich erreicht: \_\_\_\_\_

So lange habe ich gebraucht: \_\_\_\_\_

### Ausführliche Lösungen

\_\_\_ von 3 P.

- 1.1** *Hinweis: Anfragen sind im Gegensatz zu Angeboten rechtlich völlig unverbindlich und verpflichten den Kunden zu nichts.*

Das Schreiben der Media Plus GmbH ist eine Anfrage und damit rechtlich unverbindlich.

\_\_\_ von 6 P.

- 1.2**
- **Argument dafür:** Die Media Plus GmbH ist ein langjähriger Kunde, den man weiterhin an sich binden möchte. Deshalb wird versucht, den Kundenwunsch zu erfüllen.
  - **Argument dagegen:** Da die BüroTop KG den Plotter nicht im Sortiment hat, bereitet der Kundenwunsch Mehrarbeit (z. B. Lieferanten ausfindig machen, Angebote einholen), die eventuell zu hohe Kosten verursacht.

\_\_\_ von 8 P.

- 1.3** *Hinweis: Wenn man in der Kalkulation beim Barverkaufspreis angelangt ist, kennt man den Zielverkaufspreis, von dem der Kunde 3 % abzieht, noch nicht. Man weiß aber, dass dieser Zielverkaufspreis 100 % entspricht. Wenn der Kunde davon 3 % abzieht, entspricht der Barverkaufspreis noch 97 %. Nun kann man mit einem Dreisatz den Skontoabzug berechnen:*

$$\frac{4.608,45 \cdot 3}{97} = 142,53 \text{ €}$$

Für die Berechnung des Kundenrabatts wird analog gerechnet.

	in %		
= Bezugspreis (BP)		3.850,00 €	
+ HWGZ	14	539,00 €	
= Selbstkosten		4.389,00 €	
+ Gewinn	5	219,45 €	
= Barverkaufspreis (BVP)		4.608,45 €	97 %
+ Kundenskonto	3	142,53 €	3 %
= Zielverkaufspreis (ZVP)		4.750,98 €	100 %
+ Kundenrabatt	10	527,89 €	
= <b>Angebotspreis (netto)</b>		<b>5.278,87 €</b>	

90 %
10 %
100 %

\_\_\_ von 6 P.

- 1.4** *Hinweis: Serviceleistungen sind in der Regel Dienstleistungen, die im engen Zusammenhang mit dem Erwerb und dem Gebrauch eines Produkts stehen. Sie können für den Kunden kostenlos sein oder dem Kunden in Rechnung gestellt werden.*

Mögliche Serviceleistungen:

- Lieferung frei Haus: Die BüroTop KG verzichtet auf die Lieferkosten.
- Inbetriebnahme des Plotters: Der Plotter wird von einem Mitarbeiter der BüroTop KG ausgepackt, aufgestellt und technisch so eingestellt, dass sofort damit gearbeitet werden kann.
- Einweisung: Ein Mitarbeiter der BüroTop KG erklärt dem Kunden vor Ort alle wichtigen Funktionen des Plotters.
- kostenlose Wartung des Plotters für ein Jahr: Ein Servicemitarbeiter führt ein Jahr lang kostenlos Servicearbeiten am Plotter durch, z. B. die Reinigung des Geräts.



## Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde

Details zu den Lösungen finden Sie auf den folgenden Seiten.

Bei jeder Aufgabe können 3,333 Punkte erreicht werden. Besteht eine Aufgabe aus mehreren Teillösungen, so wird jede Teillösung anteilmäßig bepunktet.

**Aufgabe**  
**Nr.** 1         2     3   
 Seite 19

**Aufgabe**  
**Nr.** 4     5     6   
 Seite 20

**Aufgabe**  
**Nr.** 7     8     9     10     11   
 Seite 21

**Aufgabe**  
**Nr.** 12     13     14   
 Seite 22

**Aufgabe**  
**Nr.** 15         16            17   
 Seite 23

**Aufgabe**  
**Nr.** 18     19     20      21   
 Seite 24

**Aufgabe**  
**Nr.** 22     23     24     25   
 Seite 25

**Aufgabe**  
**Nr.** 26     27      28     29    
 Seite 26

**Aufgabe**  
**Nr.** 30   
 Seite 27

So viele Punkte habe ich erreicht: \_\_\_\_\_

So lange habe ich gebraucht: \_\_\_\_\_

## Ausführliche Lösungen

\_\_\_\_\_ P.

### 1. Aufgabe

▣ *Hinweis:*

*Zu a: Das Unternehmen versucht seinen Gewinn zu maximieren = ökonomisches Ziel*

*Zu b: Das Unternehmen möchte Arbeitsplätze erhalten und Entlassungen vermeiden = soziales Ziel*

*Zu c: Ein Ruheraum ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Das Unternehmen investiert für seine Arbeitnehmer = soziales Ziel*

*Zu d: Plastik belastet die Umwelt, abbaubare Materialien nicht = ökologisches Ziel*

*Zu e: Das Unternehmen kommt seinen Mitarbeiterinnen mit Kindern über die gesetzlichen Vorgaben hinaus entgegen = soziales Ziel*

a) Ein Unternehmen verkauft seine Produkte zum höchstmöglichen Preis.	<b>1</b>	① Ökonomische Zielsetzung
b) Ein Unternehmen produziert auf Vorrat, um keine Mitarbeiter ausstellen zu müssen.	<b>3</b>	② Ökologische Zielsetzung ③ Soziale Zielsetzung
c) Ein Unternehmen richtet für seine Belegschaft einen Ruheraum ein.	<b>3</b>	
d) Ein Unternehmen sucht für seine bisherige Plastikverpackung Alternativen aus abbaubaren Materialien.	<b>2</b>	
e) Ein Unternehmen bietet allen Mitarbeitern mit Kindern an, ihre Vollzeitstelle in eine flexible Teilzeitstelle umzuwandeln bis das Kind 12 Jahre alt ist.	<b>3</b>	

\_\_\_\_\_ P.

### 2. Aufgabe

▣ *Hinweis: Das „Ökonomische Prinzip“ unterteilt sich in das Maximal- und das Minimalprinzip. Beim Maximalprinzip soll aus einem gegebenen Einsatz der maximale Erfolg erzielt werden. Beim Minimalprinzip ist der Erfolg gegeben, während der Einsatz minimiert werden soll.*

*Die Aussagen 1 bis 3 beschreiben jeweils das Minimalprinzip.*

*Zu 4: Es liegt kein ökonomisches Prinzip vor, da weder Einsatz noch Ziel gegeben sind.*

*Zu 5: Gegebener Einsatz ist das Fell, aus dem möglichst viele (Maximum) Bezüge herausgeschnitten werden sollen.*

**5** Aus einem Fell sollen möglichst viele Stuhlbezüge herausgeschnitten werden.

\_\_\_\_\_ P.

### 3. Aufgabe

**2** Rückgabeverordnung

\_\_\_\_\_ P.

### 4. Aufgabe

▣ *Hinweis: Geldströme sind immer Werteströme im Modell des Wirtschaftskreislaufs. Güterströme können Waren sein, aber auch die Arbeitsleistung, die die Haushalte den Unternehmen zur Verfügung stellen. Das Modell des Wirtschaftskreislaufs kann in der Prüfung noch durch das Ausland erweitert werden.*

**5** Zinsen



© **STARK Verlag**

[www.stark-verlag.de](http://www.stark-verlag.de)  
[info@stark-verlag.de](mailto:info@stark-verlag.de)

Der Datenbestand der STARK Verlag GmbH ist urheberrechtlich international geschützt. Kein Teil dieser Daten darf ohne Zustimmung des Rechteinhabers in irgendeiner Form verwertet werden.

**STARK**