

Entwurf

Niedersächsisches Kultusministerium

**Einheitliche Prüfungsanforderungen  
in der Abiturprüfung  
im Lande Niedersachsen**

für das Unterrichtsfach

**Betriebs- und Volkswirtschaft**

im

**Fachgymnasium**  
**– Gesundheit und Soziales –**  
(Agrarwirtschaft,  
Ökotropologie und  
Sozialpädagogik)

und im

**Fachgymnasium**  
**– Technik –**

Stand: Dezember 2004

Herausgeber:       Niedersächsisches Kultusministerium  
                          Schiffgraben 12, 30159 Hannover  
                          Postfach 1 61, 30001 Hannover

Hannover, Dezember 2004  
Nachdruck zulässig

Bezugsadresse:       <http://www.bbs.nibis.de>

An der Erarbeitung dieser Einheitlichen Prüfungsanforderungen haben mitgewirkt:

Mayländer, Etta, StR´n, BbS III Oldenburg

Schnackenberg, Ernst, StD, Georg-Sonnin-Schule Lüneburg

Simmering, Marie-Luise, StD´n, Alice-Salomon-Schule Hannover  
(Kommissionsleitung) †

Steffen, Hartmut, StD, BbS I Aurich

Wagner, Günter, StR, BbS Wilhelmshaven

Zuraw, Karin, OStR´n, BbS Buchholz

Redaktion:  
Helga Wartjenstedt

Niedersächsisches Landesamt für Lehrerbildung und Schulentwicklung (NiLS)  
Keßlerstraße 52  
31134 Hildesheim

Abteilung 1—Ständige Arbeitsgruppe für die Entwicklung und Erprobung  
beruflicher Curricula und Materialien (STAG für CUM)—



## Inhaltsverzeichnis

|          |                                                       |           |
|----------|-------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Vorbemerkungen</b>                                 | <b>1</b>  |
| 1.1      | Rechtliche Rahmenbedingungen                          | 1         |
| 1.2      | Ziele und Inhalte                                     | 1         |
| 1.3      | Kompetenzen                                           | 1         |
| <b>2</b> | <b>Anforderungsbereiche</b>                           | <b>2</b>  |
| 2.1      | Allgemeine Hinweise                                   | 2         |
| 2.2      | Fachspezifische Beschreibung                          | 2         |
| <b>3</b> | <b>Schriftliche Prüfung</b>                           | <b>4</b>  |
| 3.1      | Allgemeine Grundsätze zur Erstellung der Aufgaben     | 4         |
| 3.2      | Einzureichende Unterlagen                             | 4         |
| 3.3      | Struktur der Aufgabenvorschläge                       | 5         |
| 3.4      | Beschreibung der erwarteten Prüfungsleistungen        | 6         |
| 3.5      | Kriterien für die Bewertung der Prüfungsleistungen    | 7         |
| <b>4</b> | <b>Aufgabenbeispiele für die schriftliche Prüfung</b> | <b>8</b>  |
| 4.1      | Fachgymnasium Gesundheit und Soziales                 | 8         |
| 4.1.1    | Agrarwirtschaft                                       | 8         |
| 4.1.2    | Ökotrophologie                                        | 20        |
| 4.1.3    | Sozialpädagogik                                       | 29        |
| 4.2      | Fachgymnasium Technik                                 | 43        |
| <b>5</b> | <b>Mündliche Prüfung</b>                              | <b>53</b> |
| 5.1      | Aufgabenstellung und Prüfungsgestaltung               | 53        |
| 5.2      | Kriterien für die Bewertung der Leistungen            | 54        |
| 5.3      | Beispiel für einen Beurteilungsbogen                  | 55        |
| <b>6</b> | <b>Aufgabenbeispiele für die mündliche Prüfung</b>    | <b>56</b> |
| 6.1      | Fachgymnasium Gesundheit und Soziales                 | 56        |
| 6.1.1    | Agrarwirtschaft                                       | 56        |
| 6.1.2    | Ökotrophologie                                        | 61        |
| 6.1.3    | Sozialpädagogik                                       | 65        |
| 6.2      | Fachgymnasium Technik                                 | 70        |



# **1 Vorbemerkungen**

## **1.1 Rechtliche Rahmenbedingungen**

Die Einheitlichen Prüfungsanforderungen in der Abiturprüfung im Lande Niedersachsen dienen dazu, die Vergleichbarkeit der Aufgaben, Anforderungen und Verfahren in der Abiturprüfung zu gewährleisten.

Die Einheitlichen Prüfungsanforderungen in der Abiturprüfung im Lande Niedersachsen für das Unterrichtsfach Betriebs- und Volkswirtschaft folgen der Vereinbarung über Einheitliche Prüfungsanforderungen in der Abiturprüfung (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 01.06.1979 i. d. F. vom 01.12.2002).

Sie regeln in Verbindung mit den jeweils gültigen Niedersächsischen Rahmenrichtlinien und der Verordnung über die Abschlüsse in der gymnasialen Oberstufe, im Fachgymnasium, im Abendgymnasium und im Kolleg (AVO-GOFAK) die Anforderungen in der Abiturprüfung für das Fach Betriebs- und Volkswirtschaft.

## **1.2 Ziele und Inhalte**

Zentrale Bezugspunkte der Abiturprüfung stellen die Zielsetzungen der Rahmenrichtlinien für den Unterricht im Fach Betriebs- und Volkswirtschaft der Fachgymnasien – Gesundheit und Soziales (Agrarwirtschaft, Ökotrophologie und Sozialpädagogik) und Technik – dar.

Der Unterricht im Fach Betriebs- und Volkswirtschaft orientiert sich am Ziel der allgemeinen Studier- und Berufsfähigkeit, vermittelt eine vertiefte Allgemeinbildung und fördert wissenschaftspropädeutisches Arbeiten. Eine besondere Bedeutung erhält dabei die allgemeine Handlungskompetenz.

Die Einheitlichen Prüfungsanforderungen enthalten:

- eine Beschreibung von Kompetenzen, die in diesem Unterrichtsfach nachzuweisen sind sowie Hinweise auf Inhalte und Methoden
- eine Unterscheidung und Beschreibung der Anforderungsbereiche I, II und III in den Prüfungsaufgaben
- Angaben über die Art der Aufgabenstellung und mögliche fächerübergreifende Aspekte
- Hinweise zur Erstellung schriftlicher und mündlicher Prüfungsaufgaben einschließlich formaler Anforderungen
- Hinweise zur Bewertung von Prüfungsleistungen
- Aufgabenbeispiele für die schriftlichen Prüfungen mit einer Beschreibung der Schwerpunktsetzungen, der unterrichtlichen Voraussetzungen, des Erwartungshorizonts und einer Zuordnung der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen
- Aufgabenbeispiele für die mündliche Prüfung mit Hinweisen zur Bewertung.

## **1.3 Kompetenzen**

Für das Bearbeiten der Abituraufgaben sind im Wesentlichen folgende Kompetenzen erforderlich, die sich aus den Rahmenrichtlinien für das Unterrichtsfach Betriebs- und Volkswirtschaft ableiten. Die Abiturprüfung hat die Aufgabe diese festzustellen und zu bewerten, wobei in der einzelnen Abiturprüfung möglichst viele, jedoch nicht alle hier aufgeführten Kompetenzen nachzuweisen sind:

- Betriebs- und Volkswirtschaft wird als existenzieller Bereich gesellschaftlichen Lebens in seiner Notwendigkeit, seinen Verknüpfungen mit anderen Bereichen (z. B. Umwelt) und seiner Gestaltungsfähigkeit analysiert.
- Die Fähigkeit zu systemischer Betrachtungsweise vor allem einzel- aber auch gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge kommt zur Anwendung.
- Die Realität bezüglich des Wirtschaftsgeschehens wird nicht nur monokausal,

sondern auch prozesshaft, vernetzt und ideologie- und interessenbestimmt begriffen.

- Vorhandenes Fachwissen wird angewendet und reflektiert. Das Denken in Zusammenhängen, schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeit, zielorientiertes Planen, Bewertungs- und Entscheidungsfähigkeit kommen dabei zur Anwendung.
- Methoden werden planvoll und zielgerichtet eingesetzt.
- Die Fähigkeiten zur Analyse, Aufbereitung und Präsentation von Informationen sind nachzuweisen.

## **2 Anforderungsbereiche**

### **2.1 Allgemeine Hinweise**

Die Anforderungen in der Abiturprüfung unterscheiden sich nach der Art, der Komplexität und dem Grad der Selbstständigkeit der geforderten Leistung. Durch Zusammenfassen ähnlicher Anforderungen werden drei Anforderungsbereiche gebildet.

Die drei Anforderungsbereiche sind in ihrer wechselseitigen Abhängigkeit zu sehen und nicht klar zu trennen. Daher ergeben sich in der Praxis der Aufgabenstellung bei der Zuordnung der Teilaufgaben zu Anforderungsbereichen Überschneidungen. Teilaufgaben müssen und können nicht nur jeweils einem Anforderungsbereich zugeordnet werden. Häufig lässt sich die geforderte Leistung einem Anforderungsbereich zuordnen.

Die Reihenfolge der Anforderungsbereiche entspricht der zunehmenden Selbstständigkeit der geforderten Prüfungsleistung. Dabei ist der Grad der Selbstständigkeit der Prüfungsleistung abhängig von den im Unterricht geschaffenen Voraussetzungen.

Methodische Kompetenzen, wie z.B. Materialsichtung und –auswertung und Ergebnisdarstellung müssen einbezogen und Anforderungsbereichen zugeordnet werden.

Jeder Aufgabenvorschlag für die schriftliche Abiturprüfung muss sich auf alle drei Anforderungsbereiche erstrecken. Das Schwergewicht der zu erbringenden Prüfungsleistungen liegt im Anforderungsbereich II. Daneben sind die Anforderungsbereiche I und III angemessen zu berücksichtigen, und zwar Anforderungsbereich I in höherem Maße als Anforderungsbereich III.

Dabei entspricht:

- der Anforderungsbereich I der Reproduktion,
- der Anforderungsbereich II der Reorganisation und dem Transfer,
- der Anforderungsbereich III dem problemlösenden Denken.

### **2.2 Fachspezifische Beschreibung**

#### **Anforderungsbereich I**

Der Anforderungsbereich I umfasst die Wiedergabe von Sachverhalten aus einem abgegrenzten Gebiet im gelernten Zusammenhang und die Beschreibung, Darstellung und Anwendung gelernter und geübter Arbeitstechniken in einem begrenzten Gebiet und in einem wiederholenden Zusammenhang.

Dazu kann zum Beispiel gehören:

- Wiedergeben von im Unterricht erörterten Problem- bzw. Fragestellungen, Zusammenhängen und Prozessen (Daten, Fakten, Vorgänge, Begriffe, Formulierungen, Ergebnisse, Argumente, Theorien, Aussagen u. a.)
- Wiedergeben von Problemstellungen aus vorgegebenem Material.

### **Anforderungsbereich II**

Der Anforderungsbereich II umfasst selbstständiges Erklären, Ordnen und Verarbeiten mehrerer bekannter Sachverhalte unter vorgegebenen Gesichtspunkten in einer zusammenhängenden Darstellung, selbstständiges Übertragen des Gelernten auf vergleichbare neue Situationen. Dabei kann es entweder um veränderte Fragestellungen oder um veränderte Sachverhalte oder um abgewandelte Verfahrensweisen gehen.

Dazu kann zum Beispiel gehören:

- Sichten, sachgerechtes Auswählen und Ordnen von Daten aus vorgegebenem Material
- Strukturiertes Darstellen von komplexen fachbezogenen Aufgabenstellungen
- Analysieren und Interpretieren von Problemstellungen
- Skizzieren von Arbeitsschritten, die zur Lösung von Problemstellungen erforderlich sind
- Begründen des zur Bearbeitung der Aufgabe gewählten Lösungsweges
- Anwenden von aus dem Unterricht bekannten Lösungsstrategien auf komplexe Problem- und Fragestellungen
- Anwenden geübter Methoden auf eine vorgegebene Problemstellung (z. B. strukturierende Methoden wie Flussdiagramme, Mind-Maps)
- Auswählen, Begründen und Beurteilen von Maßnahmen aus den Bereichen Methodeneinsatz und Präsentation.

### **Anforderungsbereich III**

Der Anforderungsbereich III umfasst planmäßiges Verarbeiten komplexer Gegebenheiten mit dem Ziel zu selbstständigen Gestaltungen bzw. Deutungen, Folgerungen, Begründungen, Wertungen zu gelangen. Dabei werden aus den gelernten Denkmethoden bzw. Lösungsverfahren die zur Bewältigung der Aufgabe geeigneten selbstständig ausgewählt und einer neuen Problemstellung angepasst.

Dazu kann zum Beispiel gehören:

- Selbstständiges Auswählen und Anwenden von Verfahren, die zur Lösung fachlicher Problem- bzw. Aufgabenstellungen oder zur Erstellung eines Handlungsproduktes erforderlich sind
- Beurteilen fachbezogener Problem- bzw. Fragestellungen unter Einbeziehung aktueller Entwicklungen
- Beurteilen von Fragestellungen im fächerübergreifenden Kontext
- Entwickeln alternativer Lösungsvorschläge zu einem vorgegebenen Problem
- Entwickeln von Handlungsstrategien zur Lösung eines konkreten Problems
- Bilden von Szenarien und Begründen von Lösungsvorschlägen
- Kriterienbezogenes, selbstständiges Prüfen der Realisierbarkeit von Problemlösungen
- Wertender Vergleich oder Gegenüberstellung verschiedener Problemlösungen.

### **3 Schriftliche Prüfung**

#### **3.1 Allgemeine Grundsätze zur Erstellung der Aufgaben**

Der Schulbehörde werden für jede Prüfungsgruppe zwei Prüfungsaufgaben zur Auswahl vorgelegt. Jeder Aufgabenvorschlag bezieht sich auf Lerngebiete aus mindestens zwei Kurshalbjahren. Die für eine Prüfungsgruppe einzureichenden Vorschläge müssen in ihrer Gesamtheit mindestens drei Lerngebiete berücksichtigen.

Für die Aufgabenstellung gelten folgende Grundsätze:

- Aufgabenstellungen, die im Unterricht bereits so eingehend behandelt worden sind oder die einer bearbeiteten Aufgabenstellung so nahe stehen, dass ihre Lösung keine selbstständige Leistung erfordert, dürfen nicht vorgeschlagen werden. Jedoch muss für alle Aufgabenstellungen der Bezug zum vorausgegangenen Unterricht vorhanden und nachvollziehbar sein.
- Die Übernahme von Aufgabenstellungen aus allgemein zugänglichen Quellen ist unzulässig.
- Die Bewertungsmaßstäbe (Punkte) sind den Aufgaben zuzuordnen.
- Der Umfang der Materialvorlage muss in einem angemessenen Verhältnis zur Bearbeitungszeit und zur Aufgabenstellung stehen. Erläuterungen können beigefügt werden, soweit sie zum Verständnis der Materialien und zur Lösung der Aufgabenstellung notwendig sind. Textkürzungen sind kenntlich zu machen.
- Für die Bearbeitung der Aufgabenstellungen ist die Verwendung eines Wörterbuches der deutschen Rechtschreibung gestattet. Die Benutzung eines Taschenrechners und eines Arbeitsplatzcomputers ist gestattet, wenn alle Prüflinge der gleichen Gruppe gleichwertige Geräte bzw. Programme benutzen können. Alle Hilfsmittel sind aufzuführen, weitere Hilfsmittel bedürfen der Genehmigung.
- Zur Erleichterung des Verfahrens der Auswahl und Genehmigung der Prüfungsaufgaben sind alle Aufgabenvorschläge mithilfe einer aktuell gebräuchlichen Software zu erstellen. Dabei ist die Geheimhaltung u. a. durch Sicherheitsmaßnahmen bei der Datenspeicherung und beim Datentransfer zu gewährleisten.
- Bei der Verwendung von Arbeitsplatzcomputern ist sicherzustellen, dass während der Prüfung Informationen und Ergebnisse nicht aufgrund technischer Möglichkeiten beschafft bzw. ausgetauscht werden können. Die dauerhafte Sicherung und Archivierung der Prüfungsergebnisse ist zu gewährleisten.

#### **3.2 Einzureichende Unterlagen**

Für jeden Aufgabenvorschlag sind einzureichen:

- (1) das Thema, die Handlungssituation einschließlich der Teilaufgaben
- (2) eine Materialvorgabe mit Angabe der Fundstellen (evtl. mit Disketten, CD-ROM o. Ä.)
- (3) eine kurze Darstellung des Bezugs zwischen dem Thema bzw. Aufgaben und vorausgegangenem Unterricht (inklusive einer Angabe der Kursthemen und Lerngebiete)
- (4) ein Erwartungshorizont/Bewertungsbogen mit Zuordnung der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen; Anteile der Anforderungsbereiche im Rahmen der Gesamtpunktzahl
- (5) eine Angabe der zur Verfügung stehenden Hilfsmittel, die der Genehmigung durch die Schulbehörde bedürfen
- (6) die Versicherung der Geheimhaltung.

### 3.3 Struktur der Aufgabenvorschläge

Im Folgenden ist die Struktur der Aufgabenvorschläge dargestellt.

|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Thema</b>                       | Jeder Aufgabenvorschlag ist mit einem Thema zu versehen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Handlungssituation</b>          | <p>Als Ausgangspunkt für die Analyse von Problemstellungen und zu erarbeitende Lösungswege sind komplexe Handlungssituationen auszuwählen (z. B. betriebliche Problemsituationen, aktuelle Anlässe).</p> <p>Die Ausgangssituationen sollen auf praxisorientierten Beispielen basieren und eine prozessorientierte und mehrperspektivische Problemanalyse ermöglichen.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Aufgabenstellung</b>            | <p>Die Aufgabenvorschläge sind in Teilaufgaben zu untergliedern.</p> <p>Ein durchgängiger Bezug zur Handlungssituation ist herzustellen.</p> <p>Grundsätzlich dürfen die Aufgaben nicht ohne die Ausgangssituation und die beigefügten Materialien lösbar sein.</p> <p>Die Aufgabenstellungen sind so zu gestalten, dass sie aufeinander aufbauen und Zwischenergebnisse ermöglichen. Die Aufgaben sind nach den Phasen der vollständigen Handlung zu gliedern (Informieren, Planen, Entscheiden, Ausführen). Die Phasen Kontrollieren und Bewerten des Handlungsproduktes sind ausgenommen.</p> <p>Es ist sicherzustellen, dass eine Teilaufgabe unabhängig von Ergebnissen vorhergehender Teilaufgaben bearbeitet werden kann.</p> <p>Aus der Formulierung der Aufgaben muss Umfang und Art der geforderten Leistung möglichst eindeutig hervorgehen.</p> <p>Die handlungsorientierte Lösung der Aufgabe soll auf dem gezielten Einsatz von geeigneten Methoden basieren.</p> <p>Bei der Verwendung der Materialien sind die Copyright-Bestimmungen zu beachten.</p> |
| <b>Erwartete Handlungsprodukte</b> | <p>als Zwischen- und/oder Endergebnisprodukt, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mind-Map</li><li>- Entscheidungsmatrix</li><li>- Grafische Darstellungen</li><li>- Handout, Flyer</li><li>- Vorbereitung einer Präsentation, Veranstaltung (inhaltlich und medial)</li><li>- Exposé</li><li>- Aufstellen eines Arbeitsplans</li><li>- Bericht/Feature für einen ausgewählten Adressatinnen-/Adressatenkreis</li><li>- Beratungskonzept</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Anlagen/Materialien</b>         | Die beigefügten Materialien müssen vom Prüfling selbstständig den Aufgaben zugeordnet werden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Erwartungshorizont</b>          | <p>Der Erwartungshorizont muss fachliche und methodische Beurteilungskriterien enthalten.</p> <p>Fach- und Methodenkompetenzen werden je nach unterrichtlicher Vorarbeit den drei Anforderungsbereichen zugeordnet.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |



### 3.5 Kriterien für die Bewertung der Prüfungsleistungen

Die Prüfungsleistung ist grundsätzlich als Ganzes zu sehen, ihre Bewertung unterliegt der besonderen pädagogischen Verantwortung der beurteilenden Lehrkräfte.

Grundlage für die Bewertung der Leistung sind die Anforderungen, die in der Aufgabenstellung und in der Beschreibung der erwarteten Prüfungsleistung enthalten sind. Von den Erwartungen positiv abweichende Leistungen sind in die Bewertung einzubeziehen, sofern sie im Rahmen der Aufgabenstellung sinnvolle Lösungen darstellen. Berücksichtigt wird die Art der Bearbeitung in den verschiedenen Anforderungsbereichen unter den Aspekten der Qualität, der Quantität und der Darstellungsweise.

Zum Aspekt der Qualität gehören u. a.:

- Erfassung der Aufgabe
- Genauigkeit der Kenntnisse und Einsichten
- Stimmigkeit und Differenziertheit der Aussage
- Herausarbeitung des Wesentlichen
- Anspruchsniveau der Problemerkennung
- Sicherheit in der Beherrschung der Methoden und der Fachsprache.

Zum Aspekt der Quantität gehören u. a.:

- Umfang der Kenntnisse und Einsichten
- Breite der Argumentationsbasis
- Vielfalt der Aspekte und Bezüge.

Zum Aspekt der Darstellungsweise gehören u. a.:

- Klarheit und Eindeutigkeit der Aussage
- Angemessenheit der Darstellung
- Übersichtlichkeit der Stoffanordnung.

Die Note „ausreichend“ (05 Punkte) soll erteilt werden, wenn annähernd die Hälfte (mindestens 45 %) der erwarteten Gesamtleistung erbracht worden ist. Oberhalb und unterhalb dieser Schwelle sollen die Anteile der erwarteten Gesamtleistung den einzelnen Notenstufen jeweils linear zugeordnet werden um sicher zu stellen, dass die gesamte Breite der Bewertung ausgeschöpft werden kann.

Ein mit „sehr gut“ (13 Punkte) beurteiltes Prüfungsergebnis setzt Leistungen im Anforderungsbereich III voraus.

Wesentliche Abweichungen von der vorgesehenen Punktevergabe für die Teilaufgaben sind zu begründen.

Sprachliche Richtigkeit und äußere Form sind bei der Korrektur und Beurteilung einer Arbeit zu beachten. Schwerwiegende und gehäufte Verstöße gegen die sprachliche Richtigkeit (Grammatik, Rechtschreibung, Zeichensetzung) in der deutschen Sprache oder gegen die äußere Form führen zu einem Abzug von einem Punkt oder zwei Punkten bei der einfachen Wertung.<sup>1</sup>

Auf der Grundlage der genannten Anforderungen wird die Prüfungsleistung in einem zusammenfassenden Gutachten beurteilt (s. Erwartungshorizont/Bewertungsbogen und Gutachten). Besondere Vorzüge oder Mängel einer Arbeit sind bei der Korrektur kenntlich zu machen, im Gutachten zu vermerken und bei der Bewertung zu berücksichtigen.

---

<sup>1</sup> Als Richtwerte sollten gelten: Abzug eines Punktes bei durchschnittlich 5 Fehlern; Abzug von 2 Punkten bei durchschnittlich 7 und mehr Fehlern auf einer in normaler Schriftgröße beschriebenen Seite. Bei der Entscheidung über einen Punktabzug ist ein nur quantifizierendes Verfahren nicht sachgerecht. Vielmehr sind Zahl und Art der Verstöße zu gewichten und in Relation zu Wortzahl, Wortschatz und Satzbau zu setzen. Wiederholungsfehler werden in der Regel nur einmal gewertet. (Vgl.: AVO-GOFAK in der geltenden Fassung)

## **4 Aufgabenbeispiele für die schriftliche Prüfung**

In den nachfolgenden vier Prüfungsvorschlägen wird die Umsetzung der Anforderungen beispielhaft dargestellt, ohne den Anspruch zu erheben, das Spektrum der möglichen Inhalte und Methoden des Unterrichtsfachs Betriebs- und Volkswirtschaft erschöpfend aufzuzeigen. Die Beispiele sind nicht als verbindliche Muster, sondern als Anregungen für die eigene Aufgabenerstellung zu verstehen.

Jedes Aufgabenbeispiel ist – wie unter Punkt 3.3 beschrieben – gegliedert.

### **4.1 Fachgymnasium Gesundheit und Soziales**

#### **4.1.1 Agrarwirtschaft**

#### **Thema: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken**

##### **Handlungssituation:**

Sie arbeiten als Praktikantin/Praktikant in einem Beratungsteam der Landwirtschaftskammer. In einer Vorbereitungssitzung für ein Seminar zu Betriebsentwicklungsstrategien fällt Ihnen die Aufgabe zu, die ökonomischen Ausgangsbedingungen und alternative Entwicklungschancen des landwirtschaftlichen Betriebes H. Zuversicht zu analysieren. Diesem bieten sich alternativ die Wachstumsmöglichkeiten in der Milch- bzw. Mastschweineproduktion.

Das Team vereinbart, dass Sie die Ergebnisse Ihrer Arbeit den anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Berichtsform zur Verfügung stellen.

Für das Seminar mit engagierten landwirtschaftlichen Unternehmerinnen und Unternehmern sollen Sie unter Nutzung der vorliegenden Ergebnisse ein Konzept für einen Vortrag entwickeln. An diesen wird sich eine Diskussion anschließen.

##### **Aufgabenstellung:**

##### **Aufgabe 1 (10 Punkte)**

Informieren Sie sich anhand der vorliegenden Materialien über die für die Arbeits erledigung relevanten Inhalte und ordnen Sie diese den Arbeitsaufträgen zu.

##### **Aufgabe 2 (15 Punkte)**

Planen Sie die weitere Vorgehensweise und treffen Sie eine begründete Entscheidung über den Arbeitsablauf.

##### **Aufgabe 3 (40 Punkte)**

Erstellen Sie über die Ausgangssituation und die alternativen Entwicklungsvorstellungen des Betriebes H. Zuversicht je einen Bericht mit einer begründeten Beratungsempfehlung.

##### **Aufgabe 4 (20 Punkte)**

Fertigen Sie eine Gliederung für einen Vortrag an (Gliederung und stichwortartige Ergänzungen).

##### **Aufgabe 5 (15 Punkte)**

Stellen Sie für die Diskussion eine Liste kritischer Fragen zu Risikoaspekten zusammen und bereiten Sie für einen auszuwählenden Fall eine fachlich fundierte Erörterung vor.

##### **Erwartete Handlungsprodukte:**

- Berichte zur Situationsanalyse und zu Entwicklungsperspektiven
- Vortragsentwurf und Liste relevanter Risikoaspekte

### **Schwerpunkte des Aufgabenvorschlags und unterrichtliche Voraussetzungen**

| <b>Kurshalbjahr</b> | <b>Kursthema/Lerngebiet</b>                                                  | <b>Lerninhalte/<br/>unterrichtliche Schwerpunkte</b>                                                                                                                                  |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12/1                | Lerngebiet 3<br>Situationsanalyse                                            | Rechnungswesen, Auswertung eines Jahresabschlusses, Bilanzanalyse<br><br>Methoden und Arbeitstechniken des übergreifenden Lerngebietes                                                |
| 12/2                | Lerngebiet 4<br>Strategien für die Entwicklung landwirtschaftlicher Betriebe | Planungsgrundsätze, Investitionen, Finanzierungsgrundsätze<br>Aufbereitung und Auswertung statistischen Materials<br><br>Methoden und Arbeitstechniken des übergreifenden Lerngebiets |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Bilanz

**DV-**  
**Nr. 010/66**  
Betrieb: 20  
066

### 1 Aktiva 07/00 – 06/01

| Beträge in €                                | Geschäftsjahr       | Vorjahr             | Veränderung |
|---------------------------------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| <b>A Anlagevermögen</b>                     |                     |                     |             |
| I Immaterielle Vermögensgegenst.            |                     |                     |             |
| 1 Milchlieferrecht                          | 51.680,01           | 57.852,35           |             |
| Summe aus I                                 | 51.680,01           | 57.852,35           | –6.172,34   |
| II Sachanlagen                              |                     |                     |             |
| 1 Grundstücke und Bauten                    | 830.951,60          | 838.418,43          |             |
| 2 Techn. Anl. u. Maschinen                  | 109.107,68          | 102.055,64          |             |
| 3 And. Anl., Betr.-u. Gesch.-ausst.         | 1.058,37            | 17,00               |             |
| 4 Gel. Anzahlungen und Anlagen im Bau       | 4.358,75            | 4.358,75            |             |
| Summe aus II                                | 945.476,40          | 944.849,82          | 626,58      |
| III Finanzanlagen                           |                     |                     |             |
| 1 Beteiligungen                             | 48.052,67           | 47.019,97           |             |
| 2 Geschäftsguthaben bei Genossenschaften    | 192,83              | 192,83              |             |
| Summe aus III                               | 48.245,50           | 47.212,80           | 1.032,71    |
| Summe aus A                                 | <b>1.045.401,91</b> | 1.049.914,96        | –4.513,05   |
| <b>B Tiervermögen</b>                       |                     |                     |             |
| I Rinder                                    | 79.015,00           | 77.460,00           |             |
| II Schweine                                 | 35.280,00           | 22.600,00           |             |
| Summe aus B                                 | <b>114.295,00</b>   | 100.060,00          | 14.235,00   |
| <b>C Umlaufvermögen</b>                     |                     |                     |             |
| I Vorräte                                   |                     |                     |             |
| 1 Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe           | 3.302,23            | 1.242,08            |             |
| 2 Feldinventar                              | 27.019,62           | 27.738,75           |             |
| 3 Selbsterzeugte fertige Erzeugnisse        | 1.180,65            | 803,00              |             |
| Summe aus I                                 | 31.502,50           | 29.783,83           | 1.718,67    |
| II Ford. U. sonst. Vermögensgeg.            |                     |                     |             |
| 1 Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen | 5.935,47            | 8.142,35            |             |
| 2 Sonstige Vermögensgegenstände             | 2.582,01            | 934,94              |             |
| Summe aus II                                | 8.517,48            | 9.077,28            | –559,80     |
| III Schecks, Kassenb., Guth., Kreditinst.   | 38.755,31           | 36.763,08           | 1.992,24    |
| Summe aus C                                 | <b>78.775,29</b>    | 75.624,19           | 3.151,10    |
| <b>Aktiva</b>                               |                     |                     |             |
| Summe aus A<br>bis C                        | <b>1.238.472,19</b> | <b>1.225.599,14</b> | 12.873,05   |

**Bilanz**

**DV-**  
**Nr. 010/66**  
 Betrieb: 20  
 066

**2 Passiva 07/00 – 06/01**

| Beträge in €                                       | Geschäftsjahr       | Vorjahr      | Veränderung |
|----------------------------------------------------|---------------------|--------------|-------------|
| <b>A Eigenkapital</b>                              |                     |              |             |
| I Anfangskapital                                   | 1.110.908,91        | 1.056.963,54 | 53.945,36   |
| II Einlagen                                        | 19.941,99           | 49.724,54    | -29.782,55  |
| III Entnahmen                                      | -77.379,58          | -52.808,03   | -24.571,55  |
| IV Gewinn                                          | 90.298,61           | 57.028,86    | 33.269,75   |
| <b>Summe aus A</b>                                 | <b>1.143.769,92</b> | 1.110.908,91 | 32.861,01   |
| <b>B Verbindlichkeiten</b>                         |                     |              |             |
| I Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten     | 70.516,44           | 77.153,01    | -6.636,57   |
| II Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen | 22.141,09           | 36.885,84    | -14.744,76  |
| III Sonstige Verbindlichkeiten                     | 2.044,75            | 651,39       | 1.393,36    |
| <b>Summe aus B</b>                                 | <b>94.702,28</b>    | 114.690,24   | -19.987,96  |
| <b>Passiva</b>                                     |                     |              |             |
| <b>Summe aus A und B</b>                           | <b>1.238.472,19</b> | 1.225.599,14 | 12.873,05   |

## Anlage 2 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Jahresergebnis aus Unternehmenssicht

DV-Nr. 010/66

Rentabilität, Stabilität und Liquidität 07/00 – 06/01

Betrieb: 20 066

| Beträge in €                                      | Geschäftsjahr     | Vorjahr           |
|---------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>A Umsatzrendite</b>                            |                   |                   |
| Gewinn                                            | 90.298,61         | 57.028,86         |
| <b>Gewinnrate</b>                                 | 28 %              | 22 %              |
| <b>B Eigenkapitalrendite im Unternehmen</b>       |                   |                   |
| I Einlagen in den Betrieb                         |                   |                   |
| 1 andere Einlagen                                 | 19.941,99         |                   |
| <b>Summe aus I</b>                                | 19.941,99         | 49.724,54         |
| II Entnahmen aus dem Betrieb                      |                   |                   |
| 1 für den privaten Verbrauch                      | 74.662,78         |                   |
| 2 für die Bildung von Privatvermögen              | 2.716,80          |                   |
| <b>Summe aus II</b>                               | 77.379,58         | 52.808,03         |
| <b>Eigenkapitalveränderung im Unternehmen</b>     | <b>32.861,01</b>  | 53.945,36         |
| <b>Eigenkapitalveränderung beim Unternehmer</b>   | <b>35.577,81</b>  | 23.466,13         |
| <b>C Verschuldung</b>                             |                   |                   |
| Finanzanlage-, Tier- und Umlaufvermögen           | 241.315,79        | 222.896,98        |
| - Verbindlichkeiten                               | 94.702,28         | 114.690,24        |
| <b>= Fremdkapitalüberdeckung</b>                  | <b>146.613,51</b> | <b>108.206,75</b> |
| <b>Verbindlichkeiten/ha ldw. Eigentumsfläche</b>  |                   |                   |
| <b>Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten</b> | <b>-13.351,40</b> | 23.408,82         |
| <b>Zinsaufwand</b>                                | <b>3.882,24</b>   | 3.335,23          |
| <b>D Eigene verfügbare Mittel</b>                 |                   |                   |
| Gewinn                                            | 90.298,61         | 57.028,86         |
| + Abschreibungen                                  | 31.749,89         | 25.787,04         |
| + Einlagen                                        | 19.941,99         | 49.724,54         |
| - Entnahmen                                       | -77.379,58        | -52.808,03        |
| - Tilgung                                         | -16.784,49        | -15.423,43        |
| <b>= Cash-Flow</b>                                | <b>47.826,42</b>  | 64.308,98         |
| <b>E Kapitaldienstgrenzen</b>                     |                   |                   |
| Eigenkapitalveränderung beim Unternehmer          | 35.577,81         | 23.466,13         |
| + Zinsaufwand                                     | 3.882,24          | 3.335,23          |
| <b>= langfristige Kapitaldienstgrenze</b>         | <b>39.460,05</b>  | 26.801,36         |
| + Abschreibungen unbewegliche WG                  | 7.466,83          | 7.444,78          |
| <b>= mittelfristige Kapitaldienstgrenze</b>       | <b>46.926,88</b>  | 34.246,14         |
| + Abschreibungen bewegliche WG                    | 24.283,07         | 1.842,26          |
| <b>= kurzfristige Kapitaldienstgrenze</b>         | <b>71.209,94</b>  | 36.088,40         |
| <b>F Betriebseinkommen und Reinertrag</b>         |                   |                   |
| Gewinn                                            | 90.298,61         | 57.028,86         |
| + Zinsaufwand                                     | 3.882,24          | 3.335,23          |
| + Pachtufwand                                     | 4.469,50          | 4.515,00          |
| + Personalaufwand                                 | 5.519,99          | 5.522,49          |
| <b>= Betriebseinkommen</b>                        | <b>104.170,34</b> | 70.401,58         |
| - Personalaufwand                                 | -5.519,99         | -5.522,49         |
| - Lohnansatz                                      | -40.371,53        | -38.459,33        |
| <b>= Reinertrag</b>                               | <b>58.278,82</b>  | 26.419,76         |
| <b>G Investitionen</b>                            |                   |                   |
| Bruttoinvestitionen                               | 43.909,64         | 85.955,15         |
| Nettoinvestitionen                                | 11.440,62         | 56.867,12         |

## Anlage 3 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Anlagenspiegel

DV-Nr. 010/66  
Betrieb: 20 066

| Beträge in                                 | Geschäftsjahr                     |           |          |                         | Buchwerte    |              |                           |
|--------------------------------------------|-----------------------------------|-----------|----------|-------------------------|--------------|--------------|---------------------------|
|                                            | Anschaff.<br>kosten<br>historisch | Zugänge   | Abgänge  | Abschreib.<br>kumuliert | Geschäftsj.  | Vorjahr      | Abschreib.<br>Geschäftsj. |
|                                            | (+)                               | (+)       | (-)      | (-)                     | (=)          |              |                           |
| <b>A Immaterielle Vermögensgegenstände</b> |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| Milchlieferrecht                           | 61.723,33                         |           |          | 10.043,32               | 51.680,01    | 57.852,35    | 6.172,34                  |
| Summe aus A                                | 61.723,33                         |           |          | 10.043,32               | 51.680,01    | 57.852,35    | 6.172,34                  |
| <b>B Sachanlagen</b>                       |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| <b>Grundstücke und Bauten</b>              |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| Boden i.S. v. § 55 Abs.1 EStG              | 726.732,75                        |           |          |                         | 726.732,75   | 726.732,75   |                           |
| Sonstiger Boden                            | 3.964,50                          |           |          |                         | 3.964,50     | 3.964,50     |                           |
| Bauliche Anlagen                           | 5.978,94                          |           |          | 3.997,11                | 1.981,84     | 2.187,25     | 205,42                    |
| Wohngebäude                                | 3.750,00                          |           |          | 3.750,00                | 0,00         | 0,00         |                           |
| Wirtschaftsgebäude                         | 198.692,00                        |           |          | 100.419,49              | 98.272,52    | 105.533,93   | 7.261,41                  |
| Summe                                      | 939.118,19                        |           |          | 108.166,59              | 830.951,60   | 838.418,43   | 7.466,83                  |
| <b>Techn. Anlagen und Masch.</b>           |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| Betriebsvorrichtungen                      | 93.462,87                         | 8.542,29  |          | 61.265,14               | 40.740,02    | 38.665,75    | 6.468,02                  |
| Maschinen und Geräte                       | 130.923,51                        | 15.767,24 | 8.546,87 | 69.776,22               | 68.367,66    | 71.936,76    | 10.789,47                 |
| Heizanlagen                                | 1.966,03                          |           |          | 1.966,03                | 0,00         | 0,00         |                           |
| Summe                                      | 226.352,41                        | 24.309,52 | 8.546,87 | 133.007,39              | 109.107,68   | 110.602,51   | 17.257,49                 |
| <b>And.Anl., Betr./Gesch.-ausst.</b>       |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| Büroeinrichtung                            | 328,95                            | 1.301,72  |          | 589,29                  | 1.041,37     | 0,00         | 260,35                    |
| Sonstiges                                  | 17,00                             |           |          |                         | 17,00        | 17,00        |                           |
| Geringwertige Wirtschaftsg.                | 3.360,95                          | 592,90    |          | 3.953,85                | 0,00         | 0,00         | 592,90                    |
| Summe                                      | 3.706,89                          | 1.894,62  |          | 4.543,14                | 1.058,37     | 17,00        | 853,25                    |
| Geleistete Anz. u. Anl. im Bau             | 4.358,75                          |           |          |                         | 4.358,75     |              |                           |
| Summe aus B                                | 1.173.536,24                      | 26.204,14 | 8.546,87 | 245.717,11              | 945.476,40   | 949.037,93   | 25.577,56                 |
| <b>C Finanzanlagen</b>                     |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| Beteiligungen                              | 47.019,97                         | 1.032,71  |          |                         | 48.052,67    | 47.019,97    |                           |
| Geschäftsguth. b. Genoss.                  | 192,83                            |           |          |                         | 192,83       | 192,83       |                           |
| Summe aus C                                | 47.212,80                         | 1.032,71  |          |                         | 48.245,50    | 47.212,80    |                           |
| <b>Anlagevermögen</b>                      |                                   |           |          |                         |              |              |                           |
| Summe aus A bis C                          | 1.282.472,36                      | 27.236,84 | 8.546,87 | 255.760,43              | 1.045.401,91 | 1.054.103,07 | 31.749,89                 |

## Anlage 4 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Anhang zur Bilanz

**DV-**  
**Nr. 010/66**  
Betrieb: 20  
066

### Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten 07/00 – 06/01

|                            | Nennwert   | Ges.<br>laufz. | Rest<br>laufz. | Zins<br>eff. | Zinsen   | Valuta        |           | Tilgung   |
|----------------------------|------------|----------------|----------------|--------------|----------|---------------|-----------|-----------|
|                            |            |                |                |              |          | Geschäftsjahr | Vorjahr   |           |
|                            | €          | Jahre          | Jahre          | %            | €        | €             | €         | €         |
| I Laufzeit bis 1 Jahr      |            |                |                |              |          |               |           |           |
| Volksbank                  |            |                |                |              | 11,92    |               |           |           |
| Summe aus I                |            |                |                |              | 11,92    |               |           |           |
| II Laufzeit bis 10 Jahre   |            |                |                |              |          |               |           |           |
| Bauspardarlehen            | 4.408,22   | 10,00          |                | 3,42         | 1,44     |               | 114,76    | 114,76    |
| Bauspardarlehen            | 4.964,50   | 9,00           | 1,94           | 3,42         | 79,08    | 1.184,27      | 1.817,69  | 633,42    |
| Darlehen Schlepper         | 25.000,00  | 8,00           | 5,96           | 3,50         | 171,51   | 7.750,27      | 16.092,76 | 8.342,49  |
| Bauspardarlehen            | 6.941,34   | 5,00           | 3,58           | 4,50         | 296,50   | 6.165,34      | 6.941,34  | 776,00    |
| Darl. Nicht AV             | 15.000,00  | 3,00           | 2,11           | 6,61         | 647,92   | 10.147,92     |           |           |
| Summe aus II               | 56.314,06  |                |                |              | 1.196,45 | 25.247,80     | 24.966,55 | 9.866,67  |
| III Laufzeit über 10 Jahre |            |                |                |              |          |               |           |           |
| Darl. Voba I               | 33.000,00  | 18,00          | 12,46          | 1,73         | 278,44   | 14.779,52     | 15.697,33 | 917,82    |
| Darl. Voba VI              | 50.000,00  | 15,00          | 1,52           | 7,08         | 604,69   | 7.500,00      | 12.500,00 | 5.000,00  |
| Darl. Ehefrau              | 25.000,00  |                |                | 6,30         | 1.380,00 | 22.989,13     | 23.989,13 | 1.000,00  |
| Summe aus III              | 108.000,00 |                |                |              | 2.263,13 | 45.268,64     | 52.186,46 | 6.917,82  |
| Summe                      | 164.314,06 |                |                |              | 3.471,49 | 70.516,44     | 77.153,01 | 16.784,49 |

## Anlage 5 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Arbeitskräfte, Bodenproduktion und Tierhaltung 07/00 – 06/01

**DV-**  
**Nr. 010/66**  
Betrieb: 20  
066

#### Arbeitskräfte

#### Bodenproduktion

|                                       | AK              |                       | Fläche<br>ha | Deckungs-<br>beitrag<br>€/Einheit |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------|-----------------------------------|
| Betriebsleiter                        | 1,00            | Roggen                | 11,9         | 500,00                            |
| Ehegatte                              | 0,50            | Sommergerste          | 9,1          | 400,00                            |
| Vater                                 | 0,50            | Kartoffeln            | 7,5          | 1.200,00                          |
| Mutter                                | 0,24            | Silomais              | 14,5         | –900,00                           |
| Familienarbeitskräfte                 | 2,24            | Flächenstilllegung    | 3,9          | 300,00                            |
| davon nicht entlohnt                  | 1,30            | <b>Ackerfläche</b>    | <b>46,9</b>  |                                   |
| Aushilfskräfte                        | 0,35            | <b>Dauergrünland</b>  | <b>47,5</b>  | –500,00                           |
|                                       |                 | <b>Gesamtfläche</b>   | <b>94,4</b>  |                                   |
| <b>Arbeitskräfte des Unternehmens</b> | <b>2,59</b>     | <b>davon Eigentum</b> | <b>72,0</b>  |                                   |
| <b>Frei verfügbare Arbeitszeit:</b>   | <b>1000 Akh</b> |                       |              |                                   |

#### Tierhaltung

|                                      | Anzahl<br>Stück | Deckungs-<br>beitrag<br>€/Einheit |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------------------------|
| Milchkühe                            | 60              | 1.680,00                          |
| Färsen (Jahresprodukti-<br>on)       | 26              | 1.000,00                          |
| Mastschweine (Jahres-<br>produktion) | 884             | 30,80                             |

## Anlage 6 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Plan 1

Aufstockung der Milchkuhherde; Zupacht von Grünland; Ausdehnung des Ackerfutterbaus; die Finanzierung erfolgt durch Kreditaufnahme

#### 6.1 Datengrundlagen

##### 6.1.1 Investitionsbedarf

|                             |                 |
|-----------------------------|-----------------|
| - Quote                     | 105000 €        |
| - Gebäude und Vorrichtungen | 90000 €         |
| - Vieh- und Umlaufvermögen  | 30000 €         |
| - zusätzliche Arbeitszeit   | 1000 Akh / Jahr |

| 6.1.2 Bodenproduktion | Ist-Betrieb | Plan 1       |
|-----------------------|-------------|--------------|
|                       | ha          | ha           |
| Roggen                | 11,9        | 6,9          |
| Sommergerste          | 9,1         | 9,1          |
| Kartoffeln            | 7,5         | 7,5          |
| Silomais              | 14,5        | 19,5         |
| Flächenstilllegung    | 3,9         | 3,9          |
| <b>Ackerfläche</b>    | <b>46,9</b> | <b>46,9</b>  |
| <b>Dauergrünland</b>  | <b>47,5</b> | <b>60</b>    |
| <b>Gesamtfläche</b>   | <b>94,4</b> | <b>106,9</b> |

##### 6.1.3 Tierhaltung

|                                 | Stück | Stück |
|---------------------------------|-------|-------|
| Milchkühe                       | 60    | 95    |
| Färsen (Jahresproduktion)       | 26    | 26    |
| Mastschweine (Jahresproduktion) | 884   | 884   |

##### 6.1.4 Deckungsbeitrag Milchkuh

|                              | Menge<br>Einheit | Preis<br>€/Einheit | Gesamt<br>€ |
|------------------------------|------------------|--------------------|-------------|
| Milch                        | 7500             | 0,27               | 2025        |
| Kalb                         | 1                | 150                | 150         |
| Altkuh                       | 0,25             | 400                | 100         |
| Prämie                       | 7500             | 0,03               | 225         |
| <b>Summe Leistungen</b>      |                  |                    | <b>2500</b> |
| Bestandsergänzung            | 0,25             | 1000               | 250         |
| Kraftfutter                  | 18               | 15                 | 270         |
| Tierarzt, Medikamente        | 1                | 50                 | 50          |
| Sonstiges                    |                  |                    | 250         |
| <b>Summe variable Kosten</b> |                  |                    | <b>820</b>  |
| <b>Deckungsbeitrag I</b>     |                  |                    | <b>1680</b> |

#### 6.2 Ergebnisse

|                                    |               |
|------------------------------------|---------------|
| Lohnansatz (15 €/Akh)              | 15.000 €/Jahr |
| Zusätzlicher Gesamtdeckungsbeitrag | 45.550 €/Jahr |
| Planungsabhängige Kosten           | 22.450 €/Jahr |
| Gewinnzuwachs                      | 23.350 €/Jahr |
| Entlohnung der zus. Arbeitszeit    | 23,10 €/Akh   |
| Kapitalverzinsung der Investition  | 14,00 %       |
| Zusätzlicher Kapitaldienst         | 21.450 €/Jahr |

## Anlage 7 zum Aufgabenvorschlag: Betriebliches Wachstum – Chancen und Risiken

### Plan 2

Aufstockung der Schweinemast um 650 Plätze (Umtrieb = 2,5); Einhaltung umweltrechtlicher Vorschriften ist kostenneutral durch Gülleabnahmeverträge gewährleistet; die Finanzierung erfolgt durch Kreditaufnahme

#### 7.1 Datengrundlagen:

##### 7.1.1 Investitionsbedarf:

- Gebäude 400 € je Mastplatz

durchschnittliche Nutzungsdauer für Gebäude und technische Einrichtungen = 18 Jahre

- Vieh- und Umlaufvermögen 125 € je Mastplatz

zusätzliche Arbeitszeit 1 AKh/Mastplatz

Kreditkonditionen: Tilgungsdarlehen, Laufzeit = 18 Jahre, Zinssatz = 6 %

| 7.1.2 Bodenproduktion | Ist-Betrieb<br>ha | Plan 2<br>ha |
|-----------------------|-------------------|--------------|
| Roggen                | 11,9              | 11,9         |
| Sommergerste          | 9,1               | 9,1          |
| Kartoffeln            | 7,5               | 7,5          |
| Silomais              | 14,5              | 14,5         |
| Flächenstilllegung    | 3,9               | 3,9          |
| <b>Ackerfläche</b>    | <b>46,9</b>       | <b>46,9</b>  |
| <b>Dauergrünland</b>  | <b>47,5</b>       | <b>47,5</b>  |
| <b>Gesamtfläche</b>   | <b>94,4</b>       | <b>94,4</b>  |

##### 7.1.3 Tierhaltung

|                                 | Stück | Stück |
|---------------------------------|-------|-------|
| Milchkühe                       | 60    | 60    |
| Färsen (Jahresproduktion)       | 26    | 26    |
| Mastschweine (Jahresproduktion) | 884   | 2384  |

##### 7.1.4 Deckungsbeitrag Mastschwein:

|                              | Menge<br>Einheit | Preis<br>€/Einheit | Gesamt<br>€   |
|------------------------------|------------------|--------------------|---------------|
| Mastschwein                  | 96               | 1,5                | 144           |
| <b>Summe Leistungen</b>      |                  |                    | <b>144</b>    |
| Ferkel                       | 1                | 55                 | 55,00         |
| Kraftfutter                  | 2,7              | 16                 | 43,20         |
| Tierarzt, Medikamente        | 1                | 2                  | 2,00          |
| sonstiges                    |                  |                    | 13,00         |
| <b>Summe variable Kosten</b> |                  |                    | <b>113,20</b> |
| <b>Deckungsbeitrag I</b>     |                  |                    | <b>30,80</b>  |

Quelle Anlage1 – 7: nach LAND-DATA, kostenloses Unterrichtsmaterial 2001, [www.landdata.de](http://www.landdata.de) (gekürzt und bearbeitet).

## Erwartungshorizont/Bewertungsbogen und Gutachten für .....

| Phase der vollständigen Handlung und Methoden                                                                                                                                    | Erwartete Leistungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Anforderungsbereiche                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |      |      | Kommentar |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|-----------|--|--|
|                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |      |      |           |  |  |
|                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | I                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | II                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | III  |      |           |  |  |
|                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | max.                                                                                                                                                                                    | err.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | max.                                                                                                                                                                                    | err.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | max. | err. |           |  |  |
| <u>Informieren, Planen und Entscheiden</u><br>Analyse der Aufgabenstellung<br>Feststellung und Zuordnung vorhandenen Datenmaterials und ergänzende Bearbeitung                   | <u>Aufgabe 1:</u><br>Zuordnung der Materialien zu den Teilaufgaben:<br>Aufgabe 3: Anlage 2; zu ergänzen durch Informationen aus den Anlagen 1–5<br>Aufgabe 4 u. 5: Anlagen 5–7, Auswahl relevanter Ergebnisse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 10                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |      |      |           |  |  |
| Planungsüberlegungen für die Vorgehensweise mit geeigneten Kriterien darstellen, z. B.<br>- Planungsmatrix<br>- Raster<br>- Schaubild<br>- Gliederung und Entscheidung begründen | <u>Aufgabe 2:</u><br><u>Planungsraster</u> <table><tr><td>Handlungsprodukt<br/>Kriterien<br/>Adressat<br/>Inhalt<br/>Form<br/>Ablauf</td><td>Bericht über Ausgangssituation<br/>Team<br/>Ergebnisse der Situationsanalyse, Anlage 2 und ergänzende Berechnungen aus Anlagen 1–5 auswählen, analysieren und bewerten</td><td>Bericht über Ergebnisse der Planungsalternativen<br/>Team<br/>Ergänzende Kalkulationen zu Plan 2, Ergebnisse der Planungsüberlegungen aus Anlagen 5–7 auswählen, analysieren und bewerten</td><td>Vortragsentwurf (Gliederung, Stichworte, Kritikpunkte)<br/>Seminarteilnehmer<br/>Zusammenfassende Kernpunkte aus vorherigen Arbeitsergebnissen, Liste kritischer Einwände<br/>Gliederung, stichwortartige Ergänzung, Visualisierung durch Folie, Präsentationssoftware<br/>Kritischer Überblick der Entwicklungsperspektiven: Argumentationsbilanz</td></tr></table> | Handlungsprodukt<br>Kriterien<br>Adressat<br>Inhalt<br>Form<br>Ablauf                                                                                                                   | Bericht über Ausgangssituation<br>Team<br>Ergebnisse der Situationsanalyse, Anlage 2 und ergänzende Berechnungen aus Anlagen 1–5 auswählen, analysieren und bewerten                                                                                                                                                                           | Bericht über Ergebnisse der Planungsalternativen<br>Team<br>Ergänzende Kalkulationen zu Plan 2, Ergebnisse der Planungsüberlegungen aus Anlagen 5–7 auswählen, analysieren und bewerten | Vortragsentwurf (Gliederung, Stichworte, Kritikpunkte)<br>Seminarteilnehmer<br>Zusammenfassende Kernpunkte aus vorherigen Arbeitsergebnissen, Liste kritischer Einwände<br>Gliederung, stichwortartige Ergänzung, Visualisierung durch Folie, Präsentationssoftware<br>Kritischer Überblick der Entwicklungsperspektiven: Argumentationsbilanz | 5    | 5    | 5         |  |  |
| Handlungsprodukt<br>Kriterien<br>Adressat<br>Inhalt<br>Form<br>Ablauf                                                                                                            | Bericht über Ausgangssituation<br>Team<br>Ergebnisse der Situationsanalyse, Anlage 2 und ergänzende Berechnungen aus Anlagen 1–5 auswählen, analysieren und bewerten                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Bericht über Ergebnisse der Planungsalternativen<br>Team<br>Ergänzende Kalkulationen zu Plan 2, Ergebnisse der Planungsüberlegungen aus Anlagen 5–7 auswählen, analysieren und bewerten | Vortragsentwurf (Gliederung, Stichworte, Kritikpunkte)<br>Seminarteilnehmer<br>Zusammenfassende Kernpunkte aus vorherigen Arbeitsergebnissen, Liste kritischer Einwände<br>Gliederung, stichwortartige Ergänzung, Visualisierung durch Folie, Präsentationssoftware<br>Kritischer Überblick der Entwicklungsperspektiven: Argumentationsbilanz |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |      |      |           |  |  |

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |    |    |    |  |  |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|--|--|
| <u>Ausführen</u><br>Handlungsprodukte erstellen | <u>Aufgabe 3:</u><br>Zielgruppengerechter Bericht zur Analyse der Ist-Situation und Beurteilung im Hinblick auf Entwicklungsfähigkeit<br>- Beschreibung der Betriebsorganisation und der Produktionsgrundlagen<br>- Ausgewählte Kennwerte zur Liquidität, Rentabilität, Finanzierung, Investition und Stabilität erläutern und bewerten<br>Bericht mit Erläuterungen und ergänzenden Investitions- und Planungsrechnungen sowie Empfehlung nach vergleichender Bewertung der Entwicklungsalternativen anhand geeigneter Kriterien:<br>- Finanzierungsbedarf, planungsabhängige Kosten, Vergleichsdeckungsbeitrag, Entwicklung von Gewinn, Arbeitsverwertung, Kapitalverzinsung, Kapitaldienstfähigkeit | 5  | 30 | 5  |  |  |
| Gesamt                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 30 | 50 | 20 |  |  |

Erreichte Punktzahl:

von 100 Rohpunkten =

%

Note:

=

Notenpunkte

Ort, den

Unterschrift

#### **4.1.2 Ökotrophologie**

### **Thema: Halten und Gewinnen von Marktanteilen**

#### **Handlungssituation:**

Die Schokosüß GmbH, Musterstadt, produziert alle herkömmlichen Schokoladenartikel für den deutschen Markt. Hier herrscht die Situation eines Käufermarktes. Um Marktanteile zu halten oder zu gewinnen, erwägt die Geschäftsleitung nach Maßnahmen im Bereich von Benchmarking die Produktionsausweitung von Small Bites. Sie setzt dabei auf die Neueinführung von Small Bites mit natursüßer Fruchtfüllung mit Vitaminzusatz, umgeben von einer zarten Schokoladenhülle.

Als Mitglied der Marketingabteilung sollen Sie diesen Vorschlag noch einmal überprüfen.

In der ersten Sitzung sollen Sie einen Zwischenbericht abgeben, auf dessen Grundlage eine endgültige Entscheidung getroffen werden kann.

Für die nächste Sitzung sollen Sie den Einsatz möglicher marketingpolitischer Instrumente für die Produktneueinführung darstellen und begründen.

Begleitend sollen Sie den Entwurf eines Mailings (Fertigstellung durch ein professionelles Unternehmen) an die Einkäufer eines ausgewählten Vertriebskanals vorlegen.

#### **Aufgabenstellung:**

Informieren Sie sich anhand der vorliegenden Materialien über die relevanten Inhalte, die Sie als Grundlage für die Bearbeitung der Aufgabe benötigen.

#### **Aufgabe 1 (25 Punkte)**

Planen und entscheiden Sie Ihre Vorgehensweise in geeigneter Form.

#### **Aufgabe 2**

Setzen Sie Ihre Planung um.

#### **Aufgabe 2.1 (25 Punkte)**

Legen Sie der Geschäftsleitung einen Zwischenbericht vor mit abschließender Bewertung zur Neueinführung von Small Bites.

#### **Aufgabe 2.2 (25 Punkte)**

Erläutern Sie die klassischen marketingpolitischen Instrumente. Legen Sie begründet eine Rangfolge für die Produktneueinführung von Small Bites fest, und stellen Sie Ihr Ergebnis in geeignet strukturierter Form dar.

#### **Aufgabe 2.3 (25 Punkte)**

Erstellen Sie den Entwurf eines adressatengerechten Mailings für Einkäuferinnen und Einkäufer eines ausgesuchten Vertriebskanals.

#### **Erwartete Handlungsprodukte:**

- Zwischenbericht
- Mailing

### **Schwerpunkte des Aufgabenvorschlags und unterrichtliche Voraussetzungen**

| <b>Kurshalbjahr</b> | <b>Kursthema/Lerngebiet</b>                                           | <b>Lerninhalte/<br/>unterrichtliche Schwerpunkte</b>                                                                                         |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12/1                | Menschen im Spannungsfeld sozioökonomischer Prozesse – Strukturwandel | Einkommensverwendung privater Haushalte<br>Marktformen<br>Konzentrationsprozesse<br>Vertriebskanäle<br>Auswertung von statistischem Material |
| 12/2                | Unternehmen am Markt                                                  | Wettbewerb<br>Preisbildung<br>Unternehmerische Zielsetzungen<br>Marketingpolitische Instrumente<br>Absatz, Umsatz<br>Vertriebskanäle         |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: Halten und Gewinnen von Marktanteilen

### Der Markt – Der GfK-Süßwaren-Monitor 2000

| Süßwarenmonitor – Absoluter Absatz/Umsatz, Veränderungsraten<br>Basis: Deutschland (PSF), Januar-Dezember 1999/2000 |                  |  |           |                  |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--|-----------|------------------|----------|
|                                                                                                                     | Absatz in Tonnen |  |           | Umsatz in Mio.DM |          |
| Gesamt                                                                                                              | 1.193.193        |  | 1.222.374 | 16.049,7         | 16.344,3 |
| Riegel (1)                                                                                                          | 161.101          |  | 168.663   | 2.299,1          | 2.346,6  |
| Pralinen (1)                                                                                                        | 115.190          |  | 117.183   | 2.678,5          | 2.682,9  |
| Tafelschokolade (1)                                                                                                 | 208.229          |  | 205.485   | 2.308,0          | 2.280,9  |
| Small Bites (1)                                                                                                     | 28.550           |  | 31.594    | 369,7            | 394,8    |
| Überraschungen (1)                                                                                                  | 8.943            |  | 8.135     | 420,3            | 391,4    |
| Gekühlte Riegel (1)                                                                                                 | 28.072           |  | 26.958    | 429,6            | 417,6    |
| Traditionelle Saison-<br>artikel (1) *)                                                                             | k.A.             |  | k.A.      | 1.007,7          | 1.147,2  |
| Bonbons (2)                                                                                                         | 108.792          |  | 111.808   | 1.882,9          | 1.919,3  |
| Fruchtgummi/Lakritz<br>(2)                                                                                          | 124.803          |  | 133.188   | 964,3            | 1.030,4  |
| Schaumküsse (3)                                                                                                     | 13.748           |  | 16.937    | 122,9            | 130,2    |
| Fertigkuchen ohne<br>Stollen (1) **)                                                                                | 76.003           |  | 76.109    | 552,9            | 558,2    |
| Süßgebäck ohne<br>Waffelriegel (1)                                                                                  | 189.060          |  | 189.173   | 1.767,4          | 1.710,5  |
| Salzige Snacks (3)                                                                                                  | 130.703          |  | 137.142   | 1.246,4          | 1.334,2  |
| Schokowaren excl.<br>gR, Saison                                                                                     | 522.012          |  | 531.059   | 8.075,6          | 8.096,7  |
| Zuckerwaren                                                                                                         | 247.343          |  | 261.933   | 2.970,1          | 3.079,9  |
| Dauerbackwaren                                                                                                      | 395.766          |  | 402.424   | 3.566,7          | 3.602,9  |
|                                                                                                                     | 1999             |  | 2000      | 1999             | 2000     |

Quelle: PSF, (2) Quelle: Handelspanel (LEH), Impulspanel (Kioske, Tankstellen), Verbraucherpanel (Restkanäle),

(3) Quelle: Verbraucherpanel, (4) Quelle: Handelspanel (LEH), Verbraucherpanel (Restkanäle)

\*) traditionelle Saisonartikel: nur Umsatzausweis, \*\*) ohne Yes, Tender

**Der Markt – Der GfK-Süßwaren-Monitor 2001**

| Süßwarenmonitor – Absoluter Absatz/Umsatz, Veränderungsraten<br>Basis: Deutschland (PSF), Januar-Dezember 2000/2001 |                  |         |                  |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------|------------------|---------|
|                                                                                                                     | Absatz in Tonnen |         | Umsatz in Mio.DM |         |
| Gesamt                                                                                                              | 597.362          | 606.933 | 8.093,1          | 8.236,2 |
| Riegel (1)                                                                                                          | 80.843           | 84.144  | 1.137,6          | 1.184,7 |
| Pralinen (1)                                                                                                        | 60.039           | 59.925  | 1.419,7          | 1.385,5 |
| Tafelschokolade (1)                                                                                                 | 99.238           | 98.137  | 1.108,0          | 1.119,2 |
| Small Bites (1)                                                                                                     | 14.445           | 16.444  | 181,9            | 211,8   |
| Überraschungen (1)                                                                                                  | 4.342            | 3.541   | 209,8            | 173,5   |
| Gekühlte Riegel (1)                                                                                                 | 12.919           | 13.052  | 197,1            | 201,0   |
| Traditionelle Saison-<br>artikel (1) *)                                                                             | k.A.             | k.A.    | 580,7            | 626,3   |
| Bonbons (2)                                                                                                         | 54.042           | 54.255  | 912,1            | 921,2   |
| Fruchtgummi/Lakritz<br>(2)                                                                                          | 66.041           | 66.721  | 508,2            | 524,3   |
| Negerküsse (3)                                                                                                      | 8.952            | 9.153   | 70,0             | 71,5    |
| Fertigkuchen ohne<br>Stollen (1) **)                                                                                | 37.617           | 36.357  | 272,7            | 262,2   |
| Süßgebäck ohne<br>Waffelriegel (4)                                                                                  | 90.860           | 93.488  | 830,6            | 851,9   |
| Salzige Snacks (3)                                                                                                  | 68.024           | 71.716  | 664,5            | 703,1   |
| Schokowaren excl.<br>gR, Saison                                                                                     | 258.907          | 262.191 | 4.057,1          | 4.074,6 |
| Zuckerwaren                                                                                                         | 129.034          | 130.129 | 1.490,3          | 1.517,1 |
| Dauerbackwaren                                                                                                      | 196.502          | 201.561 | 1.767,8          | 1.817,2 |
|                                                                                                                     | 2000             | 2001    | 2000             | 2001    |

Quelle: PSF, (2) Quelle: Handelspanel (LEH), Impulspanel (Kioske, Tankstellen), Verbraucherpanel (Restkanäle),

(3) Quelle: Verbraucherpanel, (4) Quelle: Handelspanel (LEH), Verbraucherpanel (Restkanäle)

\*) traditionelle Saisonartikel: nur Umsatzausweis, \*\*) ohne Yes, Tender

Quelle: GfK Süßwarenmonitor; Absoluter Absatz/Umsatz, Veränderungsraten; Basis: Deutschland (PSF), Januar-Dezember 1999/2000 und Januar-Juni 2000/2001, [www.suesse.seiten.de](http://www.suesse.seiten.de), 26.09.2002 (didaktisch aufbereitet).

## **Anlage 2 zum Aufgabenvorschlag: Halten und Gewinnen von Marktanteilen**

### **Der Konsument**

Im Dschungel des Süßwarenregals: Die Macht konkreter Signale

#### **Ordnungs- und Orientierungshilfen im Informations-Overload – wie bekommt man Ordnung in den Kopf?**

Angesichts der Informationsüberflutung im Lebensmittelhandel sucht sich der Verbraucher notwendigerweise eigene Orientierungshilfen. Im Alltag konstruiert er sich zur Erleichterung Hilfsmechanismen wie die bekannten „Eselsbrücken“, um sich Dinge einfacher merken zu können.

Solche Gedächtnisbilder sind bei jedem Menschen zahlreich gespeichert, denn Bilder können wir uns einfacher merken als komplexe Zusammenhänge. Gleichzeitig schaffen diese Bilder im Kopf auch Informationsinhalte, wie z. B. große Fenster einen hellen Eindruck vermitteln.

Aus der Gedächtnisforschung wissen wir, dass konkrete Bilder und andere sensorische Stimuli in der rechten Hirnhälfte (rechtshemisphärisch) gespeichert werden. Hier findet die ganzheitliche analoge Informationsverarbeitung statt. Abstrakte Elemente wie Zahlen, Daten oder verbale Inhalte, wie z. B. Vorteile, Begründungen etc. werden hingegen linkshemisphärisch gespeichert. Diese Verarbeitung erfolgt in Teilschritten (sequentielle Informationsverarbeitung).

#### **Folgerungen für die Marktkommunikation**

Nutzen, Werte, Qualität und Reason Why in konkrete Signale übersetzt, können vom Verbraucher viel einfacher abgespeichert werden. Ein hervorragendes Beispiel für das Zusammenspiel abstrakter Nutzen („links“) und konkreter („rechts“) Signale ist die Marke Marlboro. Durch das Bild des Cowboys können neben konkreten („rechts“) auch abstrakte Elemente („links“) und emotionale Werte wie u. a. Abenteuer, Freiheit, volles Aroma transportiert werden.

#### **Markencodes erleichtern den Zugang zur Marke**

Halten wir fest, dass die Konsumenten besonders das mögen, was sie leicht wieder finden können. Demnach ist die Identifikation der Marke im Süßwarenregal das A und O. Der mentale Zugang zur Marke kann dem Käufer durch die Markencodes erleichtert werden. Und zwar überall, wo sie ihm begegnen – auf Produkten im Regal, bei der Verkaufsförderung und in der klassischen Kommunikation. Im Idealfall können über die Markensignale auf direktem Weg die Werbeinhalte und die Emotionen der Marke verspürt werden.

Die Wichtigkeit von bewusst bzw. unbewusst gespeicherten Signalen, die zu einer Positionierung führen, gilt grundsätzlich in allen Branchen. Denken Sie nur an den guten Stern auf allen Straßen, der als klares, uniques, konkretes Signal mit Mercedes verbunden ist und eine Reihe von emotionalen Werten transportiert. Bei der Kategorie Süßwaren lässt sich jedoch als Besonderheit anführen, dass es sich hierbei um Naschsachen, kleine „Seelentröster“ handelt, die also wenig rationalen Nutzen haben. Süßigkeiten leben zum einen von Geschmacklichkeit, zum anderen regen sie Emotion und Sinnlichkeit an, wie z. B. sich und andere zu verwöhnen. Daraus lässt sich folgern, dass Süßigkeiten und die damit verbundenen „Markensignale“ im positiven Fall direkt verbunden sind mit Genuss und Begehrlichkeit. Nehmen wir als Beispiel noch einmal After Eight, wo dies besonders deutlich wird: Das stilvolle Ritual des Griffs in das Tütchen, die Visualisierung der Zartheit der umhüllenden Schokolade, das Brechen des Plättchens, das genussvolle Anbeißen und der offensichtliche Genuss beim Zergehen auf der Zunge! Dies ist ein besonders eindrucksvolles Beispiel, dass Markenbilder und -signale (in einer unigen Markenwelt) die Dimensionen zeigen müssen, die für den jeweiligen Markt relevant sind.

Quelle: Adler, Marion, Der Konsument, [www.icon-brand-navigation.com](http://www.icon-brand-navigation.com), 26.09.2002 (gekürzt).

## **Anlage 3 zum Aufgabenvorschlag: Halten und Gewinnen von Marktanteilen**

### **Der Konsument – Snacking oder die Hierarchie der Mahlzeiten**

Hektische Zwischenmahlzeit oder meditative Besinnlichkeit –  
ein Snack kann beides sein.

Ein Snack ist in unserer hektischen Zeit nicht nur eine Zwischenmahlzeit, sondern immer auch ein Moment der Kontemplation. Wer snackt, denkt einen Moment lang wirklich nur ganz allein an sich und tut sich (zumindest seelisch) etwas Gutes.

Bei Shopkunden sind Snacks ganz besonders begehrt.

Der Softdrink oder das Bier zum Snack wird in der Regel direkt aus der Dose oder Flasche konsumiert. Nur selten trinkt man zum Snack einen exakt temperierten Wein oder Schampus.

Das erstaunlichste aber am Snacken ist, dass niemand, der bei Tisch empört die Nase über einen Zeitgenossen rümpft, der mit den Fingern isst und aus der Flasche trinkt, sich etwas dabei denkt, wenn diese Manieren beim Snacken angewendet werden. Ja, selbst auch gänzlich ungeniert die Finger nimmt und aus der Dose trinkt. Snacken ist also nicht an die Hierarchie und die Regeln der tradierten Hauptmahlzeiten gebunden. Es ist eine lustvoll-egoistische, ungeplante und spontane Art der oralen Befriedigung. Und als solche Ausdruck eines freiheitlich orientierten Lebensstils.

In diesem Zusammenhang steht auch die Bedeutung von Convenienceshops als besonders wichtige Einkaufsquelle für Snacks.

Ebenso wie der Zwang zu tradierten und zeitlich festgelegten Hauptmahlzeiten nicht mehr akzeptiert wird, nimmt auch die Bedeutung der Convenienceshops für den kleinen Einkauf, die kleine Besorgung zu. Im Rahmen einer qualitativen Kundenbefragung und Kundenbeobachtung von 2000 Tankstellenkunden – durchgeführt von der Convenience-Akademie – haben wir nach einer für den Conveniencemarkt gültigen Definition des Begriffs Snack gefragt. Dabei sind wir methodisch so vorgegangen, dass wir die Käufer aller essbaren und direkt verzehrbaren Produkte fragten, für welchen Verwendungszweck und für welchen Verwendungszeitraum das Produkt gekauft worden war.

Wir stellten fest, dass von allen gekauften Produkten, die nicht im Shop direkt verzehrt wurden (Kaffee, Heiße Würstchen usw.), Schokoriegel die kürzesten Überlebenschancen beim Verbraucher hatten. 60 Prozent der Schokoriegel werden schon auf dem Weg vom Shop zum PKW verzehrt oder zumindest ausgepackt und abgebissen, wonach ihr Ende dann schon abzusehen ist. Weitere 25 Prozent der Riegel werden direkt nach der Abfahrt im Auto verzehrt und nur ein Rest von 15 Prozent der im Tankstellenshop gekauften Riegel überlebt bis zur nächsten Pause auf der Fahrt oder am Arbeitsplatz.

Hier zeigt sich ganz deutlich, was den Begriff Snack eigentlich ausmacht. Es ist die ganz spezielle Qualität des „für mich“ und „für jetzt“, die den Snack von der Mahlzeit unterscheidet. Der Snack lebt also im Zeit- und Raum-Kontinuum unseres Bewusstseins in einer eigenen Dimension. Er ist weder an Tageszeiten noch an Regeln noch irgendwelche anderen Zwänge geknüpft, sondern allein vom jeweiligen Konsumentenverhalten und dessen individuellen Vorlieben geprägt.

Quelle: Weber, Renate, Der Konsument – Snacking oder die Hierarchie der Mahlzeiten, [www.absatzforschung.de](http://www.absatzforschung.de), 26.09.2002 (gekürzt).

## Anlage 4 zum Aufgabenvorschlag: Halten und Gewinnen von Marktanteilen

## Gesamtmarkt

|                     | Anzahl der Geschäfte |       |            |      |         |       | Umsatz in Mrd. DM |      |         |       |         |       |
|---------------------|----------------------|-------|------------|------|---------|-------|-------------------|------|---------|-------|---------|-------|
|                     | 01.01.2000           |       | 01.01.2001 |      | 1999    |       | 00:99             |      | 2000    |       |         |       |
|                     | abs.                 | %     | abs.       | %    | Mrd. DM | %     | Mrd. DM           | %    | Mrd. DM | %     | Mrd. DM | %     |
| Verbrauchermärkte   | 7.505                | 7,9   | 7.380      | -1,7 | 100,9   | 35,9  | 100,7             | -0,2 | 100,7   | 35,3  | 100,7   | 35,3  |
| Discounter          | 9.760                | 10,2  | 9.960      | 2,0  | 40,6    | 14,4  | 42,4              | 4,4  | 42,4    | 14,9  | 42,4    | 14,9  |
| Aldi                | 3.350                | 3,5   | 3.560      | 6,3  | 33,5    | 11,9  | 35,5              | 6,0  | 35,5    | 12,5  | 35,5    | 12,5  |
| Trad. LEH           | 43.835               | 45,9  | 41.260     | -5,9 | 53,6    | 19,1  | 52,0              | -3,0 | 52,0    | 18,3  | 52,0    | 18,3  |
| Drogeriefachhandel  | 20.030               | 21,0  | 20.785     | 3,8  | 25,3    | 9,0   | 26,4              | 4,6  | 26,4    | 9,3   | 26,4    | 9,3   |
| Konzernwarenhäuser  | 305                  | 0,3   | 305        | 0,0  | 4,2     | 1,5   | 4,3               | 2,4  | 4,3     | 1,5   | 4,3     | 1,5   |
| Getränkeabholmärkte | 10.290               | 10,8  | 10.910     | 6,0  | 6,2     | 2,2   | 6,4               | 3,2  | 6,4     | 2,2   | 6,4     | 2,2   |
| C&C Betriebe        | 385                  | 0,4   | 385        | 0,0  | 17,1    | 6,1   | 17,2              | 0,6  | 17,2    | 6,0   | 17,2    | 6,0   |
| Gesamt              | 95.460               | 100,0 | 94.545     | -1,0 | 281,4   | 100,0 | 284,9             | 1,8  | 284,9   | 100,0 | 284,9   | 100,0 |

Neu: Konzernwarenhäuser und C&C-Märkte nur Food-Umsätze

Quelle: Grundgesamtheiten Deutschland 2001, [www.infores.com](http://www.infores.com), 26.09.2002

# Erwartungshorizont/Bewertungsbogen und Gutachten für .....

| Phase der vollständigen Handlung und Methoden                                                                                                                                                | Erwartete Leistungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Anforderungsbereiche                                                                                                        |                                                                              |                                                                    |         |                              |      | Kommentar |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------|------------------------------|------|-----------|--|-----------------------|------------------|------------------|--------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---|----|---|--|--|
|                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                             |                                                                              |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
|                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | I                                                                                                                           |                                                                              | II                                                                 |         | III                          |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
|                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | max.                                                                                                                        | err.                                                                         | max.                                                               | err.    | max.                         | err. |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
| <u>Informieren</u><br>Analyse der Aufgabenstellung<br>Auswertung von Daten, Grafiken und Texten                                                                                              | Aufgabe 1:<br>Bearbeitung der Materialien, Zuordnung zu den Teilaufgaben:<br>3.1: Anlage 1, Anlage 2, Anlage 3<br>3.2: –<br>3.3: vorrangig Anlage 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                             |                                                                              |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
| <u>Planen</u><br><u>Entscheiden</u><br>Planungsüberlegungen für die Vorgehensweise mit geeigneten Kriterien darstellen, z. B.<br>- Planungsmatrix<br>- Raster<br>- Schaubild<br>- Gliederung | Aufgabe 2:<br><u>Planungsmatrix</u> <table><tr><th>Handlungsprodukt/<br/>Meth.<br/>Hilfsmittel</th><th>Zwischenbericht</th><th>Strukturierte Darstellung marketingpolitischer Instrumente Mailing</th><th>Mailing</th></tr><tr><th>Kriterien der Vorgehensweise</th><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Für wen? (Adressaten)</td><td>Geschäftsleitung</td><td>Geschäftsleitung</td><td>Einkäuferinnen/Einkäufer</td></tr><tr><td>Was? (Zuordnung von Material und Inhalten)</td><td>Berechnungen Absatz/Umsatz in v. H. Vergleiche zu anderen Produkten Bewertung, s. A1, A2, A3</td><td>Erläuterung: Preispolitik, Produktpolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Begründete Festlegung der Rangfolge</td><td>Vertriebskanäle/Auswahl Argumente aus dem Zwischenbericht, s. A1, A2, A3, A4</td></tr><tr><td>Wie? (Anforderung an die Gestaltung)</td><td>Adressatengerechter Bericht, Visualisierung, z. B. Grafik</td><td>Adressatengerechter Bericht, Visualisierung, z. B. Grafik, Mind-Map, Schaubild</td><td>Entwurf eines adressatengerechten Mailings</td></tr></table> | Handlungsprodukt/<br>Meth.<br>Hilfsmittel                                                                                   | Zwischenbericht                                                              | Strukturierte Darstellung marketingpolitischer Instrumente Mailing | Mailing | Kriterien der Vorgehensweise |      |           |  | Für wen? (Adressaten) | Geschäftsleitung | Geschäftsleitung | Einkäuferinnen/Einkäufer | Was? (Zuordnung von Material und Inhalten) | Berechnungen Absatz/Umsatz in v. H. Vergleiche zu anderen Produkten Bewertung, s. A1, A2, A3 | Erläuterung: Preispolitik, Produktpolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Begründete Festlegung der Rangfolge | Vertriebskanäle/Auswahl Argumente aus dem Zwischenbericht, s. A1, A2, A3, A4 | Wie? (Anforderung an die Gestaltung) | Adressatengerechter Bericht, Visualisierung, z. B. Grafik | Adressatengerechter Bericht, Visualisierung, z. B. Grafik, Mind-Map, Schaubild | Entwurf eines adressatengerechten Mailings | 6 | 15 | 4 |  |  |
| Handlungsprodukt/<br>Meth.<br>Hilfsmittel                                                                                                                                                    | Zwischenbericht                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Strukturierte Darstellung marketingpolitischer Instrumente Mailing                                                          | Mailing                                                                      |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
| Kriterien der Vorgehensweise                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                             |                                                                              |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
| Für wen? (Adressaten)                                                                                                                                                                        | Geschäftsleitung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Geschäftsleitung                                                                                                            | Einkäuferinnen/Einkäufer                                                     |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
| Was? (Zuordnung von Material und Inhalten)                                                                                                                                                   | Berechnungen Absatz/Umsatz in v. H. Vergleiche zu anderen Produkten Bewertung, s. A1, A2, A3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Erläuterung: Preispolitik, Produktpolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Begründete Festlegung der Rangfolge | Vertriebskanäle/Auswahl Argumente aus dem Zwischenbericht, s. A1, A2, A3, A4 |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |
| Wie? (Anforderung an die Gestaltung)                                                                                                                                                         | Adressatengerechter Bericht, Visualisierung, z. B. Grafik                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Adressatengerechter Bericht, Visualisierung, z. B. Grafik, Mind-Map, Schaubild                                              | Entwurf eines adressatengerechten Mailings                                   |                                                                    |         |                              |      |           |  |                       |                  |                  |                          |                                            |                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                              |                                      |                                                           |                                                                                |                                            |   |    |   |  |  |

|                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |    |    |    |  |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|--|--|--|
| <u>Ausführen</u><br>Methodische Hilfsmittel und Handlungsprodukte erstellen | <u>Aufgabe 3:</u><br>Zielgruppengerechter Bericht mit angemessener Visualisierung zur Entscheidungsfindung:<br>- Wahl einer adressatenbezogenen Sprachebene<br>- Ergebnisse der Berechnungen zu Anlage 1 (Absatz, Umsatz in v.H.) im Vergleich zu anderen Produkten darstellen, bewerten und angemessen visualisieren<br>Erläuterung der marketingpolitischen Instrumente und Festlegung einer Rangordnung:<br>- Erläuterung der marketingpolitischen Instrumente Preispolitik, Produktpolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik<br>- Festlegung der Rangfolge und Begründung<br>- Strukturierte Visualisierung, z.B. als Mind-Map, Diagramm<br>Entwurf eines adressatengerechten Mailings:<br>- Wahl einer adressatenbezogenen Sprachebene<br>- Begründete Auswahl eines Vertriebskanals | 6  | 15 | 4  |  |  |  |
| Gesamt                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 24 | 60 | 16 |  |  |  |

Erreichte Punktzahl:

von 100 Rohpunkten = %

Note:

= Notenpunkte

Ort, den

Unterschrift

### **4.1.3 Sozialpädagogik**

## **Thema: „Kinderhotel“ – Marketing und Finanzierungskonzept für eine Produkterweiterung**

### **Handlungssituation:**

Zwei Sozialpädagoginnen mit Ausbildung zur Hotelfachfrau gründeten in einer norddeutschen Großstadt ein „Kinderhotel“ mit der Unternehmensform der OHG.

Zielgruppe dieses Hotels sind Kinder bis zu 12 Jahren. Das Team des Kinderhotels steht Familien, Unternehmen und Veranstaltern 24 Stunden/Tag zur Verfügung. Der Leistungskatalog besteht aus Übernachtung, Betreuung, Pflege und Verpflegung. Die Kinder werden individuell nach ihren Interessen und Bedürfnissen altersgerecht von Pädagogen aus den Bereichen Sport, Kultur und Kunst kompetent betreut.

Nach zweijährigem erfolgreichen Bestehen des Hotels erwägen die Geschäftsführerinnen ihr Angebot zu erweitern, indem sie diese Dienstleistung für Kinder bis zu 15 Jahren anbieten.

Im Rahmen dieser Angebotserweiterung soll ein Computerraum eingerichtet werden.

Eine Investition in fünf Computer und zwei Drucker ist vorgesehen.

Als Spezialist/Spezialistin für Finanzierung und Marketing haben Sie die Aufgabe, die vorliegenden Angebote zu prüfen und ein Finanzierungskonzept für die Beschaffung der Computer der Geschäftsführung vorzustellen.

Diese Dienstleistung soll überregional vermarktet werden. Sie sollen die Zielgruppe der Unternehmen über das neue Leistungsangebot informieren.

### **Aufgabenstellung:**

#### **Aufgabe 1 (5 Punkte)**

Informieren Sie sich anhand der vorliegenden Materialien über die relevanten Inhalte und dokumentieren Sie die von Ihnen zur Erarbeitung der jeweiligen Problemstellung ausgewählten Informationen.

#### **Aufgabe 2 (20 Punkte)**

Planen Sie Ihre Arbeitsschritte und Vorgehensweisen und stellen Sie diese in einer Entscheidungsmatrix dar.

#### **Aufgabe 3**

Setzen Sie Ihre Planung um:

##### **Aufgabe 3.1 (10 Punkte)**

Begründen Sie Ihre Kaufentscheidung für einen Anbieter vor der Geschäftsführung und stellen Sie Ihr Ergebnis in geeigneter Form dar.

##### **Aufgabe 3.2 (40 Punkte)**

Stellen Sie Ihren Finanzierungsvorschlag in geeigneter Weise vor und begründen Sie Ihre Entscheidung.

##### **Aufgabe 3.3 (25 Punkte)**

Wählen Sie ein geeignetes Werbemittel für die Zielgruppe „Unternehmen“ aus und erstellen Sie einen adressatengerechten Entwurf.

### **Erwartete Handlungsprodukte:**

- Entscheidungsmatrix
- Finanzierungskonzept
- adressatenbezogen gestaltetes Werbemittel

### **Schwerpunkte des Aufgabenvorschlags und unterrichtliche Voraussetzungen**

| <b>Kurshalbjahr</b> | <b>Kursthema/Lerngebiet</b>                    | <b>Lerninhalte/<br/>unterrichtliche Schwerpunkte</b>                                                                                                                                                                  |
|---------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12/1                | Profit- und Non-Profit-Organisationen am Markt | Unternehmensidee und –philosophie<br>-Einflussfaktoren<br>-Finanzierung und Investition<br>-Finanzierungskonzepte<br>-Personalplanung<br>Kalkulation<br>Positionen von Profit- und Non-Profit-Organisationen am Markt |
| 13/2                | Marketing                                      | Marketingziele<br>Marktforschung<br>Marketing-Mix                                                                                                                                                                     |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: „Kinderhotel“ – Marketing und Finanzierungskonzept für eine Produkterweiterung

C                      C                      C  
CCC GmbH  
Computer Creative Concept GmbH

CCC GmbH, Parkstraße 1, 11111 Altstadt  
Kinderhotel „Pustebblume“  
Management  
Musterstraße 111

**Angebot**  
Nr. 12345  
Datum: xxxxxxxxxxxxxx

22222 Neustadt

Vielen Dank für Ihre Anfrage. Gerne unterbreiten wir Ihnen nachstehendes Angebot

| Anz. | Art.- Nr. | Bezeichnung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Einzelpreis<br>Euro | Gesamt<br>Euro |
|------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|
| 5    | GEHSP1002 | Midi Tower ATX Pro style Silent mit Schieber<br>TUCSON ohne Sound, Silent Kit, (geräuschgedämmt)<br>- 300 Wat, extrem leises Netzteil, geräuschgedämmt<br>- Shuttle-Technik für schnellen Einbau/Ausbau von<br>Mainbord und Karten<br>- Seitenteile öffnen/schließen ohne Werkzeug, ab<br>schließbar optional<br>- Einfache Mainboardmontage durch patentierte<br>Mainboardbefestigung<br>- Card-Fix für schraubenlosen, schnellen Kartenwechsel<br>- Einseitige Laufwerksbefestigung durch Federelemen-<br>te | 555,00              | 2.775,00       |
| 5    | Motel1000 | Elitegroup K7S5A. Sockel A<br>Athlon/Duron Board, Sound Onboard, LAN<br>Sockel A, SiS735-Chipsatz, 5x PDI, 1x AGP, 1x AMR,<br>2xSDRAM, 2x DDR-RAM (max 1 GB RAM), UDMA 100,<br>Audio onboard                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                     |                |
| 5    | CPU240012 | Athlon XP 2400 MHz boxed<br>Boxed inkl. kugelgelagertem AMD Lüfter                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                     |                |
| 5    | SIM256DDI | SIMM256DDR PC 333<br>Markenspeicher<br>Merkmale: 3,3 V, 184 pin, unbuffered, SPD, CL2,5 (Cas<br>Latency)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                     |                |
|      |           | Einsatzgebiete: PC, Server, Workstation, Controller, indus-<br>trielle Steuerungen, Drucker, Industrie PC                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                     |                |
| 5    | VgA32AT14 | ATIXpert 2000 Pro 32MB SDRAM AGP<br>Rage 128                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                     |                |
| 5    | FES40MA12 | Maxtor Diamond Plus8 40 GB 7200 U/min<br>2 MB Cache                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                     |                |
| 5    | LAUTE1000 | 3,5" Diskettenlaufwerk 1.44MB TEAC<br>intern<br>FD 235 Serie, 300 U/Min,<br>durchschnittl. Zugriffszeit: 94ms                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                     |                |
| 5    | DVDLG1003 | LGDVD 16xDVD, 48xCD GDR-8161B<br>Bulk                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                     |                |

|   |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |  |                          |
|---|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--------------------------|
| 5 | TELZLT100   | PC Headset Labtec Axis-302<br>Labtec Axis-302 Deluxe Stereo Headset, Boom Mikrofon mit NCAT-Technologie, optimale Spracherkennung für Spracheingabe, Internet, Telefongespräche u.v.m., Hintergrundgeräusche herausgefiltert, hohe Sprachqualität. Beidseitig verwendbare Mikrofonhalterung |  |                          |
| 5 | TASCH1002   | Tastatur Cherry G83-6105<br>Windows Tasten<br>- AT, PS/2 Schnittstelle<br>- hohe Lebensdauer der Tasten durch eine Gummi-Matten Technologie<br>- 104-105 Tasten                                                                                                                             |  |                          |
| 5 | MAU-LO1004  | Logitech Wheel Maus 3 Tasten OEM PS/2 (bulk)<br>Scrollrad                                                                                                                                                                                                                                   |  |                          |
| 5 | MO-NI17BE21 | 17" Belinea 103085 30-86kHz 1600*1200<br>0,26 mm Lochmaske<br>3 Jahre Herstellergarantie                                                                                                                                                                                                    |  |                          |
| 5 | DINPCBAU    | Konfektionierung PC                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |                          |
|   |             | Nettobetrag<br>16 % MwSt                                                                                                                                                                                                                                                                    |  | 2775,00<br><u>444,00</u> |
|   |             | <b>Gesamtbetrag</b>                                                                                                                                                                                                                                                                         |  | <b>3.219,00</b><br>===== |

| Anz. | Art.-Nr.  | Bezeichnung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Einzelpreis<br>Euro | Gesamt<br>Euro |
|------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|
| 1    | DRLHP1041 | <b>Laserdrucker HP Laserjet 2300</b><br>Standardanschluss 1 bidirektionale Parallelschnittstele (IE-EE 1284 ECP-kompatibel, Typ ), 1 USB-Schnittstelle (1.1 und 2.0 kompatibel), 1 freier EIO-Steckplatz<br>Doppelseitiger Ausdruck möglich, integrierte automatische Duplex-Einheit (Standard nur beim HP LaserJet 2300/DN/DTN)<br>Monatliches Druckvolumen von ... Seiten im Format US-Letter 50.000 unter Einhaltung der Richtlinien von ENERGY STAR ja erstes Auslagen 10 Sekunden<br>Maximale Kapazität der Papierzuführung 850<br>Externe E/A-Schnittstellen, 1 Parallelschnittstelle, 1 USB-Schnittstelle, 1 EIO-Steckplatz<br>Kompatibilität mit MAX Ja<br>Unterstützte Druckmedien Papier (Normalpapier, Briefpapier, vorgestanztes Papier, weißes und farbiges Papier, aufgerautes Papier, vorgedrucktes Papier, Recycling-Papier), Briefumschläge, Transparentfolien, Etiketten, Postkarten, kartoniertes Papier (schweres Papier)<br>Maximale Speicherkapazität 288 MB<br>Speichersteckplätze 3 normgerechte DIMM-Steckplätze<br>Standardspeicher 32 MB                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                     | 598,00         |
| 1    | DRLHP1045 | <b>HP Laserjet 1300</b><br>19 Seiten/Min. 1200*1200 DPI<br>Technische Daten:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Schwarzweiß-Laserdrucker</li> <li>- Druckauflösung: 1200 x 1200 dpi</li> <li>- Druckgeschwindigkeit bis zu 19 Seiten/Minute</li> <li>- Monatl. Druckvolumen: bis zu 10.000 Seiten</li> <li>- Schnittstelle: USB 2.0, Parallel</li> <li>- Netzwerkfähig</li> <li>- Abmessungen (BxTxH): 415x486x241 mm</li> <li>- Gewicht: 8,6 kg</li> <li>- Prozessor: 133 MHz, Motorola Coldfire</li> <li>- Speicher: 16 MB, erweiterbar bis 80 MB</li> <li>- Sparbetrieb: Econo-Modus (spart bis zu 50 % Toner), HP Instant-On Technologie des Fixierers (spart Strom), Druck mehrerer Seiten auf einem Blatt und manueller Duplexdruck (spart Papier)</li> <li>- Standard-Papierzuführung: bis zu 250 Blatt, 30 Umschläge</li> <li>- Manuelle Papierzuführung: 10 Blatt</li> <li>- Optionale 2. Papierzuführung: 250 Blatt</li> <li>- Medienarten und Formate Standard-Papierzuführung: DIN A4, DIN A5, US-Letter, US-Legal, US-Executive, B5 (JIS), B5 (ISO), Cr, DL, Monarch, Com-10, 76 x 127 mm bis 216 x 356 mm</li> <li>- Druckmedien: Papier, Karten, Briefumschläge, schwere Medien, Etiketten, Transparentfolie</li> <li>- Ausgabe: 125 Blatt, 30 Briefumschläge, 100 Transparentfolien, Duplexdruck: Manuell</li> <li>- Standardsoftware: HP Drucker Software auf CD-ROM beinhaltet HP Installationssoftware, Treiber HP PCL Se, HP PCL 6, HP PostScript Level 2 Emulation, HP Toolbox zur Diagnostik von Status und Konfiguration</li> </ul> Herstellergarantie: 1 Jahr Garantie (zurück zu PH oder Händler) |                     | 325,00         |

|   |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |        |                                                           |
|---|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------|
| 3 | MON17V710 | 17" CRT Monitore<br>17" Video Sevon S98M TCO99 98 Hz 1600*1200 0,26 mm Lochmaske, OnScreenDisplay, Lautsprecher u. Mikro<br>- CRT Spezifikation 17" Samsung FST<br>- Sichtbare Diagonale 16" 406 mm (322 mm x 240 mm)<br>- Lochabstand 0,26 mm<br>- Oberflächenbehandlung Anti-Reflection, Anti-Statoc-Coating (ARASC)<br>- Maximale Auflösung 1600 x 1200<br>- Empfohlene Auflösung 1024 x 768<br>- Horizontalfrequenz 98 kHz<br>- Vertikalfrequenz 160 kHz<br>- Videobandbreite (max.) 210 MHz<br><br>Einstellungsmöglichkeiten:<br>Kontrast, Helligkeit, H/V-Lage, H/V-Größe, Kissenverzerrung/-balance, Trapezverzerrung, Bildrotation, Parallelogramm, Entmagnetisierung, Moiré, Farbtemperatur- u. RGB-Einstellungen (9300 K, 6550 K, manuell), Reset etc. | 122,00 | 366,00                                                    |
|   |           | Nettobetrag<br>16% MWSt<br><br><b>Gesamtbetrag</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |        | 1.289,00<br><u>206,24</u><br><br><b>1.495,24</b><br>===== |

Folgende Leistungen sind im Gesamtpreis enthalten:

- Verlängerte Herstellergarantien
- Komplettsysteme, ausgenommen Notebooks, 24 Monate Gewährleistung inkl. Vorabaustausch
- Zubehör und Zusatzkomponenten gemäß Herstellergarantien
- Übergabe in betriebsbereitem Zustand
- Ersteinweisung (0,25 Std. max.), Hotline-Service

Auf Wunsch bieten wir Ihnen Garantieverlängerungen von bis zu fünf Jahren, Wartungsverträge sowie Vor-Ort-Service mit vereinbarten Reaktionszeiten an.

Wir hoffen, dass Ihnen die Angebotsdaten zusagen. Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Marcel Koppenhöfer  
(Geschäftsführer)



### Anlage 3 zum Aufgabenvorschlag: „Kinderhotel“ – Marketing und Finanzierungskonzept für eine Produkterweiterung

H K Computer  
HK Computer GmbH  
Hennes & Koch Computer GmbH

H K Computer GmbH, Getreidestraße 1, 22111 Musterstadt  
Kinderhotel „Pustebblume“  
Management  
Musterstraße 111  
  
22222 Neustadt

Angebot  
Nr. 54321  
Datum: yyyyyyyyyyyyyyy

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anfrage, die wir mit nachstehendem Angebot beantworten.

| Anz. | Art.- Nr.  | Bezeichnung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Einzelpreis<br>Euro | Gesamt<br>Euro |
|------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|
| 5    | HK-AMD     | Gigahertz AMD Line 2400+<br>bestehend aus je:<br>Gehäuse Miditower Sander TK6200 (Task) TK6200 USB,<br>350Watt Netzteil 4 x 5,25"<br>Mainboardd ECS K7S5A2, SKT A, SIS 735 ATX#Chliß SiS<br>735 Sockel A 462 FSB 133/266 MHz<br>RAM 2xDDR, 2xSDR S,ots, 5xPCI, 1xAMR, 1xAGP, LAN,<br>USB 2.0, Sound<br>CPU AMD K7 ATHLON XP 2.OHGH 2400+<br>FSB266 SOCKET A THOROGHBRED<br>36 Monate Herstellergarantie<br>Original Speicher 256MB DDR PC333 PC2700 DIMM<br>CL2.5, Kingston<br>Festplatte DiamondMax PLUS 40 GB, 24 Monate Garan-<br>tie, Maxtor, 7200rp, D740X, ATA 133<br>Grafikkarte RAGE 128 PRO, 32MB, SDRAM, Rage 128Pro,<br>32MB SDR, AGP, Retail, 24 Monate Herstellergarantie<br>Diskettenlaufwerk 1,44 MB<br>DVD LITE ON 16x/48x, DIE bulk, LTD-163 ohne Software<br>Logitech Optical Wheel Maus USB & PS/2<br>Tastatur Cherry Windows95, 105 Tasten, dt., PS/2 Ste-<br>cker G83-6105 LRNDE, 24 Monate Herstellergarantie<br>Systemassemblierung<br>ohne Installation des Betriebssystems<br>System mit CE-Konformitätserklärung nach EN-ISO<br>50081-1, 24 Monate Herstellergarantie | 399,00              | 1.955,00       |
| 5    | Zubehör    | Headset, Stereo Kopfhörer, mit Micro                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 6,00                | 30,00          |
| 5    | Peripherie | Monitor 17" Belinea 103022 CRT 17,0<br>FST<br>Belinea 72kHz<br>36 Monate Herstellergarantie<br>Alternativ PC mit 3 Jahren Garantie<br>sehr lauffleise, hohe Verarbeitungsqualität                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 109,00              | 545,00         |

|   |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |        |                                                           |
|---|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------|
| 5 |         | alternativ bzw. optional<br>Maxdata PC Fortune 1000 AMD<br>2400+<br>- Allround PC zum attraktiven Preis<br>- Midi-Tower Grau Silber 2x5, 25". 2x3,5"<br>- AMD Athlon Prozessor XP 2400+<br>- ATX Marken Mainboard<br>- 256 MB DDR RAM<br>- 40GB HDD, ATA 100<br>- Grafikkarte on Board<br>- Sound im Chipsatz integriert<br>- Netzwerkanschluß 100/100 Mbit onboard<br>- CD/DVD Laufwerk<br>- 2x Front USB Front Audio (seitlich)<br>- 3,5" Diskettenlaufwerk<br>- hochwertige optische Wheel Maus von Microsoft<br>- Marken-Tastatur Cherry<br>- ohne Betriebssystem<br>- 36 Monate Herstellergarantie | 389,00 |                                                           |
| 2 | Drucker | Laserdrucker HP Laserjet 1200<br>Laserdrucker, 1.200 x 1.200 dpi, 14 ppm,<br>8 MB RAM, max. 72 MB 125 Bl. Papierablage<br>Papierzuführung: 250 Bl. oder 30 Briefumschläge,<br>USB, parallel, Windows 96, 98, 2000, Me NT 4.0, Mac                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 390,00 | 781,00                                                    |
| 2 |         | Druckerkabel 1.8 m, Premium Qualität<br>Mit Ferritkern auf Sub-DSeite des Kabels                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5,00   | 10,00                                                     |
|   |         | Nettobetrag<br>16 % MWSt<br><br><b>Gesamtbetrag</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |        | 3.361,00<br><u>537,76</u><br><br><b>3.898,76</b><br>===== |

Zahlungsbedingungen: 14 Tage netto ohne Abzüge

Lieferbedingungen: Abholung

Mit freundlichen Grüßen

HK Computerdienst GmbH

## Anlage 4 zum Aufgabenvorschlag: „Kinderhotel“ – Marketing und Finanzierungskonzept für eine Produkterweiterung

### Bilanz Kinderhotel Pustebume

| Aktiva                |        | Bilanz in tsd Euro |                     | Passiva |        |
|-----------------------|--------|--------------------|---------------------|---------|--------|
|                       | 1 Jahr | 2 Jahr             |                     | 1 Jahr  | 2 Jahr |
| <u>Anlagevermögen</u> |        |                    | <u>Eigenkapital</u> |         |        |
| Grundstücke/Gebäude   | 1.500  | 1.450              | Gesellschafter A    | 60      | 70     |
| BGA                   | 500    | 480                | Gesellschafter B    | 60      | 70     |
| Fuhrpark              | 40     | 38                 |                     |         |        |
| <u>Umlaufvermögen</u> |        |                    | <u>Fremdkapital</u> |         |        |
| Vorräte               | 10     | 12                 | langfristig         | 1920    | 1860   |
| Forderungen           | 12     | 14                 | kurzfristig         | 29      | 4      |
| Kasse                 | 2      | 3                  |                     |         |        |
| Bank                  | 5      | 7                  |                     |         |        |
| Bilanzsumme           | 2.069  | 2.004              |                     | 2069    | 2004   |

### GuV 2. Geschäftsjahr

| Soll                 | GuV in tsd Euro |                     | Haben |
|----------------------|-----------------|---------------------|-------|
| Zinsaufwendungen     | 64              | <u>Umsätze aus:</u> |       |
| Personalaufwendungen | 125             |                     |       |
| Materialverbrauch    | 11              | I Übernachtungen    | 167   |
| Wareneinsatz         | 25              | II Betreuung        | 125   |
| Sonstige             | 10              | III Verpflegung     | 120   |
| Gewinn               | 105             |                     |       |
|                      | 412             |                     | 412   |

## **Anlage 5 zum Aufgabenvorschlag: „Kinderhotel“ – Marketing und Finanzierungskonzept für eine Produkterweiterung**

### **Darlehensangebot der Hausbank**

|                            | <b>Angebot 1</b> | <b>Angebot 2</b> | <b>Angebot 3</b> |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Darlehensbetrag (Euro)     | 3.898,76         | 4.138,07         | 4.714,24         |
| Auszahlungskurs (%)        | 100              | 100              | 100              |
| Bearbeitungsgebühr (Euro)  | 38,99            | 41,38            | 47,14            |
| Zinssatz (%)               | 7,25             | 7,25             | 7,25             |
| Zinsabrechnung             | monatlich        | monatlich        | monatlich        |
| Monatliche Annuität (Euro) | 120,83           | 128,25           | 132,45           |
| Laufzeit (Jahre)           | 3                | 3                | 3                |

## **Anlage 4 zum Aufgabenvorschlag: „Kinderhotel“ – Marketing und Finanzierungskonzept für eine Produkterweiterung**

### **Leasingangebot der DV-Leasing**

Investitionsobjekt: EDV-Anlage

Vertragsgestaltung: Vollamortisation

Laufzeit: 36 Monate

|                 | <b>Angebot 1</b> | <b>Angebot 2</b> | <b>Angebot 3</b> |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Betrag (Euro)   | 3.898,76         | 4.138,07         | 4.714,24         |
| Ratenfaktor (%) | 3,5665           | 3,5665           | 3,5665           |
| Rate (Euro)     | 36 x 139,18      | 36 x 147,72      | 36 x 155,60      |

Die Beträge verstehen sich netto zzgl. gesetzlicher USt.

# Erwartungshorizont/Bewertungsbogen und Gutachten für .....

| Phase der vollständigen Handlung und Methoden                                                                            | Erwartete Leistungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Anforderungsbereiche                                                                                            |                                                                                                                                          |                      |             |                              | Kommentar        |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------|------------------------------|------------------|------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|--|--|--|---|----|---|--|--|
|                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
|                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | I                                                                                                               |                                                                                                                                          | II                   |             | III                          |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
|                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | max.                                                                                                            | err.                                                                                                                                     | max.                 | err.        | max.                         |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
| <u>Informieren</u><br>Analyse der Aufgaben-<br>ben-<br>Stellung<br>Auswertung von Daten<br>und Texten                    | <u>Aufgabe 1:</u><br>Dokumentation der ausgewählten Unterlagen in einer Übersicht.<br>Bearbeitung der Materialien,<br>Zuordnung zu den Teilaufgaben<br>3.1    Anlagen 1, 2 und 3<br>3.2    Anlagen 4, 5 und 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 5                                                                                                               |                                                                                                                                          |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
| <u>Planen</u><br><u>Entscheiden</u><br>Planungsüberlegungen für die Vorgehensweise mit geeigneten Kriteriendarstellungen | <u>Aufgabe 2:</u><br><u>Entscheidungsmatrix</u> <table><tr><td>Handlungsprodukt/<br/>Meth.<br/>Hilfsmittel</td><td>Angebotsvergleich</td><td>Finanzierungskonzept</td><td>Werbemittel</td></tr><tr><td>Kriterien der Vorgehensweise</td><td>Geschäftsleitung</td><td>Geschäftsleitung</td><td>Zielgruppe Unternehmen</td></tr><tr><td>Für wen? (Adressaten)</td><td>Berechnung der Preise, Vergleich der Preise und der Konditionen</td><td>Vorstellung möglicher Finanzierungsalternativen, Berechnung der Darlehenskosten, Abwägen der Vor- und Nachteile</td><td>Information über die Angebotsverbreitung, Auswahl eines geeigneten Werbemittels, z. B. Mailing, Gestaltungsvorschlag für das Werbemittel</td></tr><tr><td>Was? (Zuordnung von Material und Inhalten)</td><td>Informationspapier Visualisierung: z. B. Tabelle</td><td>Informationspapier (Bericht) Visualisierung: z. B. Tabelle, Entscheidungsmatrix Schaubild</td><td>adressatenbezogene Sprache; AIDA</td></tr><tr><td>Wie? (Anforderung an die Gestaltung</td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | Handlungsprodukt/<br>Meth.<br>Hilfsmittel                                                                       | Angebotsvergleich                                                                                                                        | Finanzierungskonzept | Werbemittel | Kriterien der Vorgehensweise | Geschäftsleitung | Geschäftsleitung | Zielgruppe Unternehmen | Für wen? (Adressaten) | Berechnung der Preise, Vergleich der Preise und der Konditionen | Vorstellung möglicher Finanzierungsalternativen, Berechnung der Darlehenskosten, Abwägen der Vor- und Nachteile | Information über die Angebotsverbreitung, Auswahl eines geeigneten Werbemittels, z. B. Mailing, Gestaltungsvorschlag für das Werbemittel | Was? (Zuordnung von Material und Inhalten) | Informationspapier Visualisierung: z. B. Tabelle | Informationspapier (Bericht) Visualisierung: z. B. Tabelle, Entscheidungsmatrix Schaubild | adressatenbezogene Sprache; AIDA | Wie? (Anforderung an die Gestaltung |  |  |  | 5 | 10 | 5 |  |  |
| Handlungsprodukt/<br>Meth.<br>Hilfsmittel                                                                                | Angebotsvergleich                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Finanzierungskonzept                                                                                            | Werbemittel                                                                                                                              |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
| Kriterien der Vorgehensweise                                                                                             | Geschäftsleitung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Geschäftsleitung                                                                                                | Zielgruppe Unternehmen                                                                                                                   |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
| Für wen? (Adressaten)                                                                                                    | Berechnung der Preise, Vergleich der Preise und der Konditionen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Vorstellung möglicher Finanzierungsalternativen, Berechnung der Darlehenskosten, Abwägen der Vor- und Nachteile | Information über die Angebotsverbreitung, Auswahl eines geeigneten Werbemittels, z. B. Mailing, Gestaltungsvorschlag für das Werbemittel |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
| Was? (Zuordnung von Material und Inhalten)                                                                               | Informationspapier Visualisierung: z. B. Tabelle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Informationspapier (Bericht) Visualisierung: z. B. Tabelle, Entscheidungsmatrix Schaubild                       | adressatenbezogene Sprache; AIDA                                                                                                         |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |
| Wie? (Anforderung an die Gestaltung                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                      |             |                              |                  |                  |                        |                       |                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                          |                                            |                                                  |                                                                                           |                                  |                                     |  |  |  |   |    |   |  |  |

|                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |    |    |    |    |    |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|--|
| <u>Ausführen</u><br>Methodische Hilfsmittel und Handlungss-<br>produkt erstellen<br>Tabelle, Entscheidungsmatrix,<br>Schaubild | <u>Aufgabe 3:</u><br>Zielgruppengerechte Darstellung mit angemessener Visualisierung<br>1. Angebotsvergleich<br>- tabellarische Darstellung<br>- Entscheidung aufgrund der Preise, Rabatte und Skonti, der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen sowie der Serviceleistungen<br>2. Finanzierungskonzept<br>- Finanzierungsmöglichkeiten darstellen<br>- Barzahlung: Vor- und Nachteile,<br>- Bankdarlehen: Kostenermittlung, Vor- und Nachteile<br>- Leasing: Kostenermittlung, Vor- und Nachteile<br>- Finanzierungsmöglichkeiten bewerten<br>3. Werbekonzept<br>- Ein geeignetes Werbemittel auswählen und begründen (Reichweiten, Streukosten)<br>- Entwurf eines adressatengerechten Werbebriefes, Mailings, Flyers o. ä.<br>- Auswahl einer adressatengerechten Sprachebene<br>- AIDA- Regel<br>- Werbebotschaft | 10 | 18 | 12 | 13 | 30 |  |
| Gesamt                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 20 | 50 |    |    |    |  |

Erreichte Punktzahl:

von 100 Rohpunkten = %

Note:

= Notenpunkte

Ort, den

Unterschrift

## **4.2 Fachgymnasium Technik**

### **Thema: Absatzerweiterung in der Automobilindustrie unter Einbeziehung der wirtschaftlichen Lage**

#### **Handlungssituation:**

Die Automobil AG produziert Personenkraftwagen für den Weltmarkt und möchte in naher Zukunft ihren Absatz erweitern und damit größere Marktanteile des bestehenden Käufermarktes erlangen. Die Verkaufszahlen haben sich regional sehr unterschiedlich entwickelt.

Für das Geschäftsjahr 2004 wird eine konjunkturelle Veränderung in Deutschland erwartet.

Sie sind Mitglied der Geschäftsleitung und sollen auf der nächsten Vorstandssitzung einen Vorschlag zur Erreichung des oben angegebenen Unternehmensziels unterbreiten.

#### **Aufgabenstellung:**

##### **Aufgabe 1 (10 Punkte)**

Informieren Sie sich anhand der vorliegenden Materialien über die derzeitige Absatzentwicklung auf dem Kfz-Weltmarkt und über die Konjunkturaussichten für das Jahr 2004

##### **Aufgabe 2 (15 Punkte)**

Analysieren Sie die vorliegenden Materialien und leiten Sie daraus Folgerungen entsprechend der Aufgabenstellung ab.

##### **Aufgabe 3**

Die positive Absatzerwartung der AG basiert unter anderem auf der Konjunkturprognose für das Jahr 2004.

##### **Aufgabe 3.1 (15 Punkte)**

Erstellen sie ein Mind-Map, das wichtige Einflussgrößen auf den Konjunkturverlauf darstellt.

##### **Aufgabe 3.2 (15 Punkte)**

Beurteilen Sie, welche Konjunkturkriterien für die Automobil AG relevant sind.

##### **Aufgabe 4**

Um die beabsichtigte Absatzentwicklung erreichen zu können soll das Marketing eingesetzt werden.

##### **Aufgabe 4.1 (15 Punkte)**

Entwickeln Sie eine Marketingkonzeption, um die gewünschten Unternehmensziele in der Zukunft erreichen zu können.

##### **Aufgabe 4.2 (15 Punkte)**

Legen Sie begründet eine Rangfolge von Marketingmaßnahmen fest und stellen Sie Ihr Ergebnis in geeigneter und strukturierter Form vor.

##### **Aufgabe 5 (15 Punkte)**

Verdeutlichen Sie mit geeigneten Medien, die für Europa gewählte Marketingkonzeption und begründen Sie Ihre Entscheidungen.

**Erwartete Handlungsprodukte:**

- Mind-Map
- Entscheidungsmatrix
- Präsentation
- Sammlung der Entscheidungsbegründungen

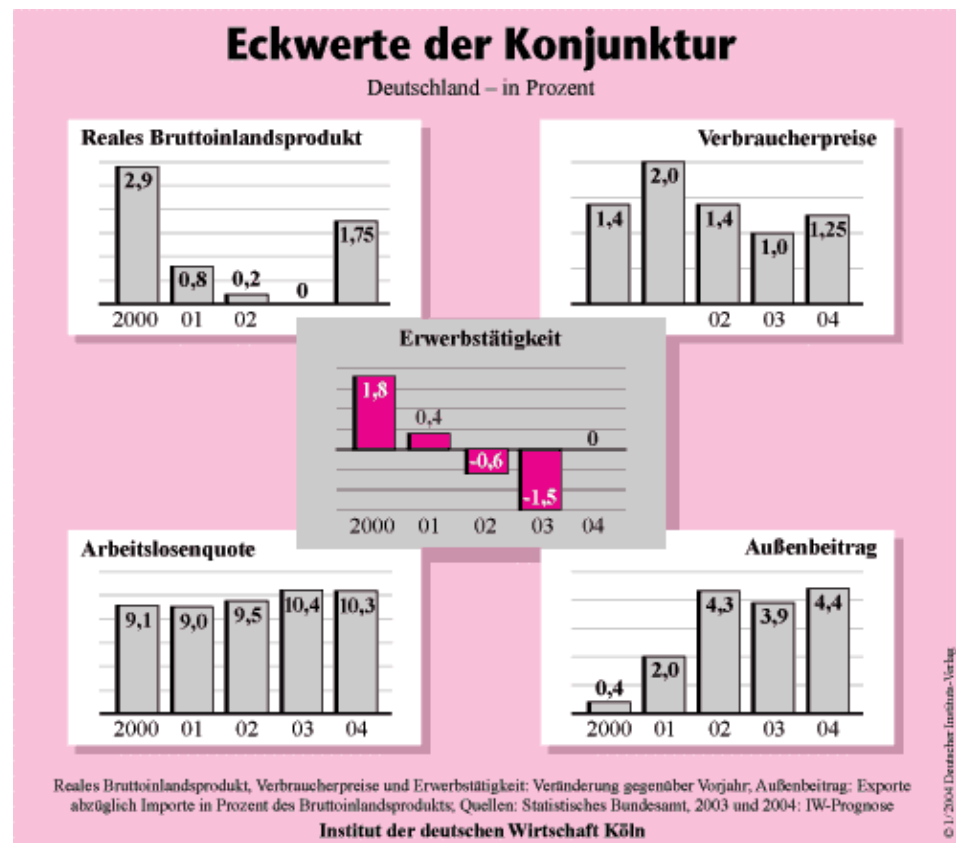
**Schwerpunkte des Aufgabenvorschlags und unterrichtliche Voraussetzungen**

| <b>Kurshalbjahr</b> | <b>Kursthema/Lerngebiet</b>                                  | <b>Lerninhalte/<br/>unterrichtliche Schwerpunkte</b> |
|---------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 12/1                | Wirtschaftspolitik beurteilen                                |                                                      |
| 13/1                | Marketing anwenden und<br>verbraucherorientiert reflektieren |                                                      |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: Absatzerweiterung in der Automobilindustrie unter Einbeziehung der wirtschaftlichen Lage

### Schaltjahr stützt Wachstum

Die deutsche Wirtschaft wird 2004 nach dreijähriger Stagnation erstmals wieder spürbar wachsen. Die erwartete Steigerung des realen Bruttoinlandsprodukts um 13/4 Prozent gegenüber 2003 ist allerdings zum Teil der Tatsache zu verdanken, dass eine Reihe von Feiertagen auf ein Wochenende fällt und das Schaltjahr noch einen weiteren zusätzlichen Arbeitstag spendiert. Angestoßen wird der Aufschwung erneut vom Ausland. Dank einer Belebung der Weltwirtschaft dürfte allein der Außenbeitrag – die Exporte abzüglich der Importe – mindestens 0,4 Prozentpunkte des Wirtschaftswachstums beisteuern. Den Arbeitsmarkt wird die konjunkturelle Erholung aber vorerst nicht entlasten: Die Zahl der Erwerbstätigen bleibt im Jahresvergleich allenfalls konstant, und die durchschnittliche Arbeitslosigkeit sinkt lediglich leicht unter die 4,4-Millionen-Marke. Eine merkliche Besserung ist nur zu erwarten, wenn der eingeschlagene Reformweg mutig fortgesetzt wird.



Quelle: iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln  
Nr. 1 vom 1. Januar 2004. Abrufbar im Internet. URL:  
[www.iwkoeln.de/suche/frs\\_search.htm](http://www.iwkoeln.de/suche/frs_search.htm). Stand 24.03.2004

## Anlage 2 zum Aufgabenvorschlag: Absatzerweiterung in der Automobilindustrie unter Einbeziehung der wirtschaftlichen Lage

### Der Weg aus der Krise

Von Lutz Reiche

**Die Autoindustrie steuert durch ihr viertes Krisenjahr. Die IAA hat die hohen Erwartungen der Märkte nicht erfüllt. An Problemen mangelt es auch in 2004 nicht. Bekommen die Hersteller die Risiken in den Griff? Analyst Michael Punzet von der Landesbank Rheinland-Pfalz wagt eine Prognose.**

**mm.de:** Die Kapitalmärkte aber auch die Autohersteller selbst haben hohe Erwartungen an die Internationale Automobilausstellung (IAA) geknüpft. Haben sich diese Erwartungen erfüllt?

**Punzet:** Ich denke nicht. Im Vorfeld der IAA wurden in der Tat optimistische Szenarien gezeichnet. Die verhaltenen Ausblicke der Vorstände während der Autoshow aber haben den Traum von einem schnellen Automobilboom verdrängt und die Marktteilnehmer wieder auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Der Aktienmarkt hat diese Ernüchterung mit fallenden Kursen bei den Autotiteln nachvollzogen.

**mm.de:** Der Verband der Automobilindustrie gibt sich gleichwohl sehr zuversichtlich. Die IAA habe den Startschuss für eine verbesserte Autokonjunktur in 2004 gegeben. Offenbar teilen Sie diesen Optimismus nicht.

**Punzet:** Diese Einschätzung teile ich schon. Ich sehe aber nicht, dass die IAA die Absatzzahlen noch in diesem Jahr beflügeln kann, wie das die Märkte ursprünglich erwartet haben. Die Autokonjunktur dürfte erst im Laufe des kommenden Jahres wieder anziehen. Für 2004 rechnen wir in Deutschland mit einem Absatzzuwachs von 4,7 Prozent. In den USA dürfte das Plus bei 1,2 Prozent und in Europa durchschnittlich bei 3,6 Prozent liegen.



**Michael Punzet**, Analyst der Landesbank Rheinland-Pfalz, sieht die deutschen Autohersteller 2004 auf Erholungskurs

**mm.de:** Warum dieser Optimismus für den deutschen Markt?

**Punzet:** Blicken wir auf die USA, müssen wir konstatieren, dass dort wie auch in Europa in der Vergangenheit die Absatzzahlen nicht so stark gefallen sind wie in Deutschland.

**mm.de:** Deutsche Autos sind im Schnitt mehr als sieben Jahre alt. Wird also vor allem der Erneuerungsbedarf den Absatz ankurbeln?

**Punzet:** Das ist sicherlich eine Kombination aus verschiedenen Faktoren. Zum einen sehen wir den aufgestauten Ersatzbedarf als Triebkraft. Zum anderen werden sich unserer Einschätzung nach im kommenden Jahr die wirtschaftlichen Rahmendaten deutlich verbessern. Dies sollte das Konsumklima aufhellen und die Nachfrage steigern.

**mm.de:** Die Zeichen der Krise, in der die Automobilindustrie steckt, sind aber nicht von der Hand zu weisen.

**Punzet:** Sicher, die Absatzzahlen sind im vierten Jahr rückläufig. Die laufende Modelloffensive hat auch erhebliche Belastungen für die Unternehmen mit sich gebracht. Die Währungsentwicklung hat die Situation noch verstärkt. Wie gesagt, dennoch gehen wir davon aus, dass die Konjunktur in 2004 anzieht, die Konsumentennachfrage steigt und die neuen Modelle ihre Käufer finden werden. Wir sehen noch erhebliches Erholungspotenzial.

Quelle: Reiche, Lutz: Der Weg aus der Krise. URL: <http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,266718,00.html>. Stand 11.11.2003 (gekürzt).

### Anlage 3 zum Aufgabenvorschlag: Absatzerweiterung in der Automobilindustrie unter Einbeziehung der wirtschaftlichen Lage

#### 1. Weltautomobilproduktion deutscher Hersteller

|                      | 2002       | 2003*)     | Veränd.<br>in % |
|----------------------|------------|------------|-----------------|
| Personenkraftwagen   | 9.865.845  | 9.705.132  | -1,6            |
| Light Trucks         | 2.032.153  | 2.046.623  | 0,7             |
| Nutzfahrzeuge        | 770.103    | 782.679    | 1,6             |
| Kraftwagen insgesamt | 12.668.101 | 12.534.434 | -1,1            |

#### 2. Inlandsproduktion

|                             | 2002      | 2003*)    | Veränd.<br>in % |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------------|
| Personenkraftwagen          | 5.123.238 | 5.145.403 | 0,4             |
| Nutzfahrzeuge               | 346.071   | 361.226   | 4,4             |
| davon:                      |           |           |                 |
| Lkw bis 6 t zul. Ges.-Gew.  | 212.358   | 219.375   | 3,3             |
| Lkw über 6 t zul. Ges.-Gew. | 123.968   | 131.428   | 6,0             |
| Omnibusse                   | 9.745     | 10.423    | 7,0             |
| Kraftwagen insgesamt        | 5.469.309 | 5.506.629 | 0,7             |

#### 3. Auslandsproduktion der deutschen Hersteller

|                      | 2002      | 2003*)    | Veränd.<br>in % |
|----------------------|-----------|-----------|-----------------|
| Personenkraftwagen   | 4.065.614 | 4.009.915 | -1,4            |
| Nutzfahrzeuge        | 424.032   | 421.453   | -0,6            |
| Kraftwagen insgesamt | 4.489.646 | 4.431.368 | -1,3            |

**4. Sonstige Konzernmarken**

|                      | 2002      | 2003*)    | Veränd.<br>in % |
|----------------------|-----------|-----------|-----------------|
| Personenkraftwagen   | 676.993   | 549.814   | -18,8           |
| Light Trucks         | 2.032.153 | 2.046.623 | 0,7             |
| Kraftwagen insgesamt | 2.709.146 | 2.596.437 | -4,2            |

**4.1. Anteil der deutschen Konzernmarken an der Weltautomobilproduktion**

| 2002  | 2003*) |
|-------|--------|
| 21,9% | 21,2%  |

**5. Inlandsproduktion deutscher Hersteller von Personenkraftwagen (1957–2003)**

| Jahr | Gesamtzahl | Veränderung<br>in % | Jahr | Gesamtzahl | Veränderung<br>in % |
|------|------------|---------------------|------|------------|---------------------|
| 1957 | 1.040.188  | 142                 | 1981 | 3.577.807  | 1,6                 |
| 1958 | 1.306.854  | 25,6                | 1982 | 3.761.436  | 5,1                 |
| 1959 | 1.503.424  | 15,0                | 1983 | 3.877.641  | 3,1                 |
| 1960 | 1.816.779  | 20,8                | 1984 | 3.790.164  | -2,3                |
| 1961 | 1.903.975  | 4,8                 | 1985 | 4.166.686  | 9,9                 |
| 1962 | 2.109.166  | 10,8                | 1986 | 4.310.828  | 3,5                 |
| 1963 | 2.414.107  | 14,5                | 1987 | 4.373.629  | 1,5                 |
| 1964 | 2.650.183  | 9,8                 | 1988 | 4.346.283  | -0,6                |
| 1965 | 2.733.732  | 3,2                 | 1989 | 4.563.673  | 5,0                 |
| 1966 | 2.830.050  | 3,5                 | 1990 | 4.660.657  | 2,1                 |
| 1967 | 2.295.714  | -18,9               | 1991 | 4.676.666  | 0,3                 |
| 1968 | 2.862.186  | 24,7                | 1992 | 4.863.721  | 4,0                 |
| 1969 | 3.312.539  | 15,7                | 1993 | 3.794.491  | -22,0               |
| 1970 | 3.527.864  | 6,5                 | 1994 | 4.093.685  | 7,9                 |
| 1971 | 3.696.779  | 4,8                 | 1995 | 4.360.235  | 6,5                 |
| 1972 | 3.521.540  | -4,7                | 1996 | 4.539.583  | 4,1                 |

|      |           |       |      |           |      |
|------|-----------|-------|------|-----------|------|
| 1973 | 3.649.880 | 3,6   | 1997 | 4.678.022 | 3,0  |
| 1974 | 2.839.596 | -22,2 | 1998 | 5.348.115 | 14,3 |
| 1975 | 2.907.819 | 2,4   | 1999 | 5.309.524 | -0,7 |
| 1976 | 3.546.900 | 22,0  | 2000 | 5.131.918 | -3,3 |
| 1977 | 3.790.544 | 6,9   | 2001 | 5.301.189 | 3,3  |
| 1978 | 3.890.176 | 2,6   | 2002 | 5.123.238 | -3,4 |
| 1979 | 3.932.556 | 1,1   | 2003 | 5.145.403 | 0,4  |
| 1980 | 3.520.934 | -10,5 |      |           |      |

## 6. Weltautomobilproduktion \*\*)

### 6.1 Personenkraftwagen

|                    | 2002       | 2003*)     | Veränd.<br>in % |
|--------------------|------------|------------|-----------------|
| Europa             | 17.062.384 | 16.947.020 | -0,7            |
| EU                 | 14.782.573 | 14.660.888 | -0,8            |
| darunter           |            |            |                 |
| Deutschland        | 5.123.238  | 5.145.403  | 0,4             |
| Frankreich         | 3.283.025  | 3.219.361  | -1,9            |
| Italien            | 1.125.769  | 1.026.454  | -8,8            |
| Spanien            | 2.266.902  | 2.399.238  | 5,8             |
| Großbritannien     | 1.628.021  | 1.657.558  | 1,8             |
| Nafta ***)         | 16.369.498 | 15.871.131 | -3,0            |
| darunter USA       | 12.019.615 | 11.827.197 | -1,6            |
| Mercosur ***)      | 1.698.419  | 1.744.056  | 2,7             |
| darunter Brasilien | 1.545.301  | 1.583.473  | 2,5             |
| Asien              | 14.070.812 | 15.334.015 | 9,0             |
| darunter Japan     | 8.618.728  | 8.478.328  | -1,6            |
| Übrige Welt        | 538.469    | 565.259    | 5,0             |
| Doppelzählung      | 209.294    | 409.000    |                 |
| insgesamt          | 49.530.288 | 50.052.481 | 1,1             |

**6.2 Nutzfahrzeuge**

|                    | 2002      | 2003*)    | Veränd.<br>in % |
|--------------------|-----------|-----------|-----------------|
| Europa             | 2.389.787 | 2.461.752 | 3,0             |
| EU                 | 2.101.791 | 2.139.105 | 1,8             |
| darunter           |           |           |                 |
| Deutschland        | 346.071   | 361.226   | 4,4             |
| Frankreich         | 400.155   | 390.062   | -2,5            |
| Italien            | 301.312   | 295.177   | -2,0            |
| Spanien            | 588.337   | 630.452   | 7,2             |
| Großbritannien     | 191.247   | 188.871   | -1,2            |
| Nafta              | 344.191   | 341.250   | -0,9            |
| darunter USA       | 259.967   | 257.871   | -0,8            |
| Mercosur           | 95.902    | 110.151   | 14,9            |
| darunter Brasilien | 89.619    | 101.112   | 12,8            |
| Asien              | 5.503.718 | 6.151.376 | 11,8            |
| darunter Japan     | 1.638.961 | 1.807.990 | 10,3            |
| Übrige Welt        | 152.051   | 156.695   | 3,1             |
| Doppelzählung      | 74.595    | 150.000   |                 |
| insgesamt          | 8.411.054 | 9.071.224 | 7,8             |

**6.3 Kraftwagen insgesamt**

|                | 2002       | 2003*)     | Veränd.<br>in % |
|----------------|------------|------------|-----------------|
| Europa         | 19.452.171 | 19.408.772 | -0,2            |
| EU             | 16.884.364 | 16.799.993 | -0,5            |
| darunter       |            |            |                 |
| Deutschland    | 5.469.309  | 5.506.629  | 0,7             |
| Frankreich     | 3.683.180  | 3.609.423  | -2,0            |
| Italien        | 1.427.081  | 1.321.631  | -7,4            |
| Spanien        | 2.855.239  | 3.029.690  | 6,1             |
| Großbritannien | 1.819.268  | 1.846.429  | 1,5             |
| Nafta          | 16.713.689 | 16.212.381 | -3,0            |

|                    |                |                |         |
|--------------------|----------------|----------------|---------|
| darunter USA       | 12.279.582     | 12.085.068     | -1,6    |
| Mercosur           | 1.794.321      | 1.854.207      | 3,3     |
| darunter Brasilien | 1.634.920      | 1.684.585      | 3,0     |
| Asien              | 19.574.530     | 21.485.391     | 9,8     |
| darunter Japan     | 10.257.689     | 10.286.318     | 0,3     |
| Übrige Welt        | 690.520        | 721.954        | 4,6     |
| Doppelzählung      | 283.889        | 559.000        |         |
| <br>insgesamt      | <br>57.941.342 | <br>59.123.705 | <br>2,0 |

\*) teilweise vorläufig bzw. geschätzt

\*\*) ohne Montage

\*\*\*) einschl. Light Trucks

Quelle: Verband der Automobilindustrie: Aktuell – Statistik – Jahreszahlen – Automobilproduktion. URL:

<http://www.vda.de/aktuell/statistik/jahreszahlen/automobilproduktion/index.html>. Stand 09.03.2004.

# Erwartungshorizont/Bewertungsbogen und Gutachten für .....

| Phase der vollständigen Handlung und Methoden                                                                                    | Erwartete Leistungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Anforderungsbereiche |      |      |      |      |      | Kommentar |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------|------|------|------|------|-----------|
|                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                      |      |      |      |      |      |           |
|                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | I                    |      | II   |      | III  |      |           |
|                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | max.                 | err. | max. | err. | max. | err. |           |
| <u>Informieren</u><br>Analyse der Aufgabenstellung<br>Auswertung von Daten, Grafiken und Texten sowie Folgerungen                | <u>Aufgabe 1:</u><br>Bearbeitung der Materialien, Zuordnung zu den Teilaufgaben 1, 2 und 3<br>Anlagen 1, 2 und 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 10                   |      |      |      |      |      |           |
| <u>Planen</u><br><u>Entscheiden</u><br>Entwickeln einer Marketingkonzeption, z. B. Auswertungs- und Planungsmatrix, Marketingmix | <u>Aufgabe 2:</u><br>Darstellung der Auswertungs- und Planungsmatrix<br><u>Aufgabe 3</u><br>Erstellung eines Mind-Maps, in dem Einflussfaktoren auf den Konjunkturverlauf dargestellt werden, Beurteilung der für die Auto AG relevanten Kriterien der Konjunkturentwicklung                                                                                                                                              | 5                    |      | 10   |      | 5    |      |           |
| Entwicklung eines Mind-Maps                                                                                                      | Darstellung der ausgewählten Kombination der absatzpolitischen Instrumente, die für die Automobil AG relevant sind, z. Preispolitik, Produktgestaltung usw. bis zum Kundendienst                                                                                                                                                                                                                                          | 5                    |      | 5    |      | 5    |      |           |
| <u>Ausführen</u><br>Methodische Hilfsmittel und Handlungsergebnisse erstellen                                                    | <u>Aufgabe 4:</u><br>Zielgruppengerechter Bericht zur Marketingkonzeption mit angemessener Visualisierung der Entscheidungsfindung: Wahl einer adressatenbezogenen Sprachebene, Begründung und Auswahl der konjunkturellen Einflussfaktoren und Ableitung der priorisierten Marketingmixmaßnahmen,<br><u>Aufgabe 5</u><br>Erarbeitung einer Präsentation, z. B. Foliensatz zur Begründung der gewählten Marketingmaßnahme | 5                    |      | 10   |      |      |      |           |
|                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 5                    |      | 15   |      | 10   |      |           |
| Gesamt                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 30                   |      | 50   |      | 20   |      |           |

Erreichte Punktzahl:

von 100 Rohpunkten =

%

Note:

=

Notenpunkte

Ort, den

Unterschrift

## 5 Mündliche Prüfung

Die Gestaltung einer mündlichen Abiturprüfung wird grundsätzlich in der Verordnung über die Abschlüsse in der gymnasialen Oberstufe, im Fachgymnasium, im Abendgymnasium und im Kolleg (AVO-GOFAK) in der jeweils geltenden Fassung geregelt.

### 5.1 Aufgabenstellung und Prüfungsgestaltung

In der mündlichen Prüfung sollen die Prüflinge Kenntnisse und Fähigkeiten über Inhalte und Methoden des Fachs Betriebs- und Volkswirtschaft sowie fächerübergreifende Kompetenzen zeigen.

Der Ausgangspunkt der Aufgabenstellung soll nach Möglichkeit eine komplexe Handlungssituation sein. Der Prüfling soll ein Handlungsprodukt skizzieren, planen und ggf. erstellen. Die Materialien sind den einzelnen Aufgabenteilen vom Prüfling selbstständig zuzuordnen.

Innerhalb der mündlichen Prüfung können verschiedene prüfungsmethodische Verfahren eingesetzt werden, wie zum Beispiel:

- Freier Vortrag
- Referat, Bericht, Feature (adressatengerecht)
- Checkliste für eine Pro-Contra-Darstellung
- Thesenpapier
- Steckbrief
- Argumentation einer Gegenpartei
- Beratungskonzept

Geeignete Medien sollen diese Prüfungsformen unterstützen.

Nach der vom Prüfling selbstständig gestalteten Prüfungsphase werden in einem anschließenden Prüfungsgespräch die Ausgangsproblemstellungen vertieft. Der Prüfling muss dabei zu Fragen der Betriebs- und Volkswirtschaft begründet Stellung nehmen. Einzelne Sachverhalte oder Probleme müssen fachsprachlich angemessen in übergeordnete Zusammenhänge eingeordnet und Lösungswege unter Rückgriff auf fachspezifische Denk- und Arbeitsweisen artikuliert werden.

Grundlage für die mündliche Prüfung ist eine konkrete Problemstellung, die zu Beginn der Vorbereitungszeit mit Hinweisen auf eine zu verwendende Prüfungsmethode schriftlich vorgelegt wird. Das Problem soll unter Vorgabe von geeignetem Arbeitsmaterial so formuliert werden, dass bei der Lösung alle drei Anforderungsbereiche erreicht werden können. Sie soll unterschiedliche Kompetenzen ansprechen und sich nicht ausschließlich auf Lerngebiete eines Kurshalbjahres beschränken.

Aufgabenstellungen, die im Rahmen des vorangegangenen Unterrichts sowie in der schriftlichen Abiturprüfung behandelt worden sind, dürfen nicht Gegenstand der mündlichen Prüfung sein.

Die Prüfungsaufgabe muss so angelegt werden, dass jede Note erreichbar ist. Entsprechende Fragen können bereits in der schriftlich vorgelegten Aufgabe enthalten sein, sie können sich aber auch im Verlauf des Prüfungsgesprächs ergeben.

Die Prüfungsvorbereitungszeit beträgt in der Regel 20 Minuten. Die mündliche Prüfung soll mindestens 20 und höchstens 30 Minuten dauern. Davon gestaltet der Prüfling die Hälfte der Zeit eigenständig. (s. AVO-GOFAK vom 26.05.1997, zuletzt geändert am 19.11.2003.)

## 5.2 Kriterien für die Bewertung der Leistungen

Bei der Bewertung der mündlichen Prüfungsleistung sollen neben den beschriebenen Kompetenzen vor allem folgende Kriterien berücksichtigt werden:

- Die sachliche Richtigkeit und der Umfang des beim Vortrag und beim anschließenden Prüfungsgespräch geforderten Fachwissens. Dabei sind die Komplexität der Inhalte und der Grad der Selbstständigkeit der Prüfungsleistung zu beachten.
- Die Beherrschung der für die Lösung der gestellten Problemstellung angemessenen Methoden. Die Schwierigkeiten der angewandten Methode und das Maß der Selbstständigkeit sind zu beachten.
- Die Fähigkeit, einen betriebs- und/oder volkswirtschaftlichen Sachverhalt fachsprachlich angemessen darzulegen, über ihn in logischem Zusammenhang zu referieren und das Wesentliche herauszustellen.
- Die Fähigkeit, beim Prüfungsgespräch sachgerecht zu argumentieren, auf Fragen und Einwände einzugehen und evtl. gegebene Hilfen aufzugreifen.

Inhalte des Lerngebietes O<sup>2</sup> sind im Rahmen der mündlichen Prüfungen anzuwenden.

---

<sup>2</sup> Vgl.: Rahmenrichtlinien für den Unterricht in den Fächern Ernährung und Betriebs- und Volkswirtschaft im Fachgymnasium – Gesundheit und Soziales –, Schwerpunkt Ökotrophologie

### 5.3 Beispiel für einen Beurteilungsbogen

#### A Fachkompetenz 70 %

| Kompetenzen                                                                                                                                                                                                                                                                       | Lösung der Aufgabenstellung                                                                                                                                                                           | Maximale Punktzahl | Erreichte Punktzahl |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------|
| <b>Sachkenntnisse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quantität</li> <li>- Qualität</li> </ul>                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- vollständig</li> <li>- umfangreich</li> <li>- teilweise lückenhaft</li> <li>- oberflächlich</li> <li>- sehr lückenhaft</li> <li>- nicht vorhanden</li> </ul> |                    |                     |
| <b>Problemstrukturierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gliederung</li> <li>- Darstellung der Sachzusammenhänge</li> <li>- ggf. angemessene Verwendung von Visualisierungs- und Strukturierungsmethoden</li> </ul>                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- vollständig</li> <li>- umfangreich</li> <li>- teilweise lückenhaft</li> <li>- oberflächlich</li> <li>- sehr lückenhaft</li> <li>- nicht vorhanden</li> </ul> |                    |                     |
| <b>Einordnen und Bewerten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Einschätzung fachlicher Zusammenhänge im Kontext</li> <li>- selbstständige Auswahl der Beurteilungskriterien; schlüssige Argumentation</li> <li>- Denken in fächerübergreifenden Zusammenhängen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- vollständig</li> <li>- umfangreich</li> <li>- teilweise lückenhaft</li> <li>- oberflächlich</li> <li>- sehr lückenhaft</li> <li>- nicht vorhanden</li> </ul> |                    |                     |

#### B Methodenkompetenz 30 %

| Qualifikation                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Lösung der Aufgabenstellung                                                                                                                                                               | Maximale Punktzahl | Erreichte Punktzahl |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Präsentationsfähigkeit</li> <li>- Veranschaulichung der fachlichen Zusammenhänge unter Berücksichtigung von Zielgruppen</li> <li>- Ablauf und Strukturierung der Präsentation</li> <li>- Zeitmanagement</li> </ul>                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- optimal</li> <li>- angemessen</li> <li>- gelegentlich unangemessen</li> <li>- häufig unangemessen</li> <li>- sehr stark eingeschränkt</li> </ul> |                    |                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kommunikationsfähigkeit</li> <li>- Wahl einer adressatenbezogenen Sprachebene</li> <li>- Darstellung eines Sachzusammenhangs auf fachsprachlicher und allgemein verständlicher Ebene</li> <li>- Verbales Verhalten (Rhetorik: Verständlichkeit, Wortwahl, Satzbau, Tempo, freies Sprechen)</li> <li>- Nonverbales Verhalten (Blickkontakt, Gestik, Mimik, Haltung)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- optimal</li> <li>- angemessen</li> <li>- gelegentlich unangemessen</li> <li>- häufig unangemessen</li> <li>- sehr stark eingeschränkt</li> </ul> |                    |                     |
| <b>Gesamtpunktzahl</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                           |                    |                     |

## 6 Aufgabenbeispiele für die mündliche Prüfung

### 6.1 Fachgymnasium Gesundheit und Soziales

#### 6.1.1 Agrarwirtschaft

#### Thema: Maschinen gemeinsam nutzen – eine Chance?

##### Handlungssituation:

Die Landwirte Martens (100 ha Ackerbau und Schweinemast) und Harms (150 ha Ackerbau) benötigen beide neue Ackerschlepper. Angesichts des hohen Investitionsbedarfs stellt sich die Frage „Eigenmechanisierung oder Kauf eines gemeinsamen leistungsfähigeren Schleppers?“

Die mit dem Verzicht auf Eigenmechanisierung verbundene mögliche Einschränkung ihrer unternehmerischen Entscheidungsfreiheit lässt sie in ihrem Entschluss zögern. Sie wenden sich an den Beratungsring, um Entscheidungshilfen zu erhalten.

Als Beraterin/Berater beider Betriebe bereiten Sie für das Beratungsgespräch eine Entscheidungshilfe vor.

Aus Ihrer bisherigen Tätigkeit wissen Sie, dass beide beim Betriebsmitteleinkauf und bei der Urlaubsvertretung kooperieren. Die wesentlichen Betriebsdaten liegen Ihnen vor. Bezogen auf die aktuelle Fragestellung ergibt sich folgendes Bild:

##### Voraussichtlicher Schleppereinsatz Betrieb Martens

| Nutzung       | Umfang<br>ha | Schleppereinsatz<br>sh/ha | Summe Sh |
|---------------|--------------|---------------------------|----------|
| Getreide      | 60           | 4                         | 240      |
| Raps          | 20           | 3                         | 60       |
| Kartoffeln    | 11           | 6                         | 66       |
| Stilllegung   | 9            | 1                         | 9        |
| Maschinenring | 10           | 2                         | 20       |
| Insgesamt     | 110          |                           | 395      |

##### Voraussichtlicher Schleppereinsatz Betrieb Harms

| Nutzung       | Umfang<br>ha | Schleppereinsatz<br>sh/ha | Summe Sh |
|---------------|--------------|---------------------------|----------|
| Getreide      | 100          | 4                         | 400      |
| Raps          | 35           | 3                         | 105      |
| Kartoffeln    | 0            | 8                         | 0        |
| Stilllegung   | 15           | 1                         | 15       |
| Maschinenring | 20           | 2                         | 40       |
| Insgesamt     | 170          |                           | 560      |

##### Aufgabenstellung:

##### Aufgabe 1 (30 Punkte)

Informieren Sie sich in der Rolle der Beraterin/des Beraters anhand der Materialien (Anlagen 1 und 2) über entscheidungsrelevante Inhalte.

##### Aufgabe 2 (40 Punkte)

Erstellen Sie ein Beratungskonzept und nutzen Sie die bereitgestellten Materialien (Folien, Flipchart) für die Visualisierung.

### Erwartetes Handlungsprodukt

- Beratungskonzept

Bitte nutzen Sie zur visuellen Unterstützung Ihres Vortrags in geeigneter Weise die bereitgestellten Moderationsmaterialien.

Zusätzlich zu den o. g. Punkten können Sie maximal 30 Punkte für die von Ihnen gezeigten methodischen Kompetenzen erhalten.

### Erwartungshorizont:

| Aufgabe          | Erwartete Leistungen<br>Fachkompetenz/Methodenkompetenz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Kommentar/<br>Bewertung |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Aufgabe 1        | Entscheidungsrelevante Informationen aus der Sicht des Beraters erfassen                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                         |
| Aufgabe 2        | Planung und Strukturierung des Beratungsgesprächs: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausgangssituation</li> <li>- Kostenaspekte</li> <li>- Emotionale Barrieren</li> <li>- Überblick vertraglich zu regelnder Punkte</li> <li>- Adressatengerechte Sprache</li> <li>- Einbeziehung des Materials</li> <li>- Präsentation/Kommunikation</li> <li>- Visualisierung</li> </ul> |                         |
| Prüfungsgespräch | Transfer: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erweiterte Möglichkeiten der Kooperation,</li> <li>- Strategische Allianzen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                          |                         |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: Maschinen gemeinsam nutzen – eine Chance?

### Übersicht der Schlepperkosten verschiedener Betriebsorganisationen

#### A Betrieb Martens

| Daten                                 |                         | Auswertung                    |                |                |      |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------------|----------------|----------------|------|
| Anschaffungspreis                     | 49000 Euro              | <b>Festkosten</b>             | AfA nach Zeit  | 4083           | Euro |
|                                       | N 12 Jahre              |                               |                |                |      |
|                                       | n 10000 Std.            |                               | ZAS            | 294            | Euro |
|                                       | Eigenkap. 30 %          |                               |                |                |      |
|                                       | Fremdkap. 70 %          |                               | Zinsen         | 2940           | Euro |
|                                       | ZAS 4 %                 |                               |                |                |      |
|                                       | Zins 6 %                |                               | Unterbringung  | 490            | Euro |
|                                       | Versicherung 0,4 %      |                               |                |                |      |
|                                       | Reparaturen 2 %         |                               | Versicherung   | 196            | Euro |
|                                       | Unterbr. 1 %            |                               |                |                |      |
|                                       | Var. Kosten 11 Euro/Std |                               | Reparaturen    | 980            | Euro |
|                                       | Auslastung 395 Std/Jahr |                               |                |                |      |
| Auslastungsschwelle 833 Std/Jahr      |                         | <b>Summe</b>                  |                | 8983           | Euro |
| <b>Ges. Kosten</b><br>13328 Euro/Jahr |                         | AfA nach Leistung 0 Euro/Jahr |                |                |      |
|                                       |                         | <b>Var. Kosten</b>            |                |                |      |
|                                       |                         |                               | Betriebskosten | 4345 Euro/Jahr |      |
|                                       |                         | <b>Summe variable Kosten</b>  |                | 4345           | Euro |

#### B Betrieb Harms

| Daten                                 |                         | Auswertung                    |                |                |      |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------------|----------------|----------------|------|
| Anschaffungspreis                     | 49000 Euro              | <b>Festkosten</b>             | AfA nach Zeit  | 4083           | Euro |
|                                       | N 12 Jahre              |                               |                |                |      |
|                                       | n 10000 Std.            |                               | ZAS            | 294            | Euro |
|                                       | Eigenkap. 30 %          |                               |                |                |      |
|                                       | Fremdkap. 70 %          |                               | Zinsen         | 2940           | Euro |
|                                       | ZAS 4 %                 |                               |                |                |      |
|                                       | Zins 6 %                |                               | Unterbringung  | 490            | Euro |
|                                       | Versicherung 0,4 %      |                               |                |                |      |
|                                       | Reparaturen 2 %         |                               | Versicherung   | 196            | Euro |
|                                       | Unterbr. 1 %            |                               |                |                |      |
|                                       | Var. Kosten 11 Euro/Std |                               | Reparaturen    | 980            | Euro |
|                                       | Auslastung 560 Std/Jahr |                               |                |                |      |
| Auslastungsschwelle 833 Std/Jahr      |                         | <b>Summe</b>                  |                | 8983           | Euro |
| <b>Ges. Kosten</b><br>15143 Euro/Jahr |                         | AfA nach Leistung 0 Euro/Jahr |                |                |      |
|                                       |                         | <b>Var. Kosten</b>            |                |                |      |
|                                       |                         |                               | Betriebskosten | 6160 Euro/Jahr |      |
|                                       |                         | <b>Summe variable Kosten</b>  |                | 6160           | Euro |

### C Maschinengemeinschaft

|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 | Auswertung                   |                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------------|----------------------------------|
| 57000 Euro<br>N 12 Jahre<br>n 10000 Std.<br>Eigenkap. 30 %<br>Fremdkap. 70 %<br>ZAS 4 %<br>Zins 6 %<br>Versicherung 0,4 %<br>Reparaturen 2 %<br>Unterbr. 1 %<br>Var. Kosten 13 Euro/Std<br>Auslastung 955 Std/Jahr<br>Auslastungsschwelle 833 Std/Jahr |                 | <b>Festkosten</b>            | AfA nach Zeit 0 Euro             |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              | ZAS 342 Euro                     |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              | Zinsen 3420 Euro                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              | Unterbringung 570 Euro           |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              | Versicherung 228 Euro            |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              | Reparaturen 1140 Euro            |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 | <b>Summe</b>                 | 5700 Euro                        |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              |                                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              |                                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                              |                                  |
| <b>Ges. Kosten</b>                                                                                                                                                                                                                                     | 23559 Euro/Jahr |                              | AfA nach Leistung 5444 Euro/Jahr |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 | <b>Var. Kosten</b>           | Betriebskosten 12415 Euro/Jahr   |
|                                                                                                                                                                                                                                                        |                 | <b>Summe variable Kosten</b> | 17859 Euro                       |

## **Anlage 2 zum Aufgabenvorschlag: Maschinen gemeinsam nutzen – eine Chance?**

### **Drei Traktoren für sieben Betriebe**

Auf den meisten landwirtschaftlichen Betrieben gehört er zu den wichtigsten und am häufigsten eingesetzten Maschinen – der Schlepper. Er ist aber auch ein wesentlicher Kostenfaktor in den Kostenrechnungen der Außenmechanisierung. Deshalb haben vor vier Jahren sieben Landwirte den Rotstift angesetzt und den Schritt gewagt, Schlepper gemeinschaftlich einzusetzen.

Völlig neu an dem sog. „Strüther Konzept“ ist, dass man zeitgleich alle bisherigen Traktoren von 80 bis 110 PS verkaufte und seitdem alle anfallenden Schlepperarbeiten mit drei gemeinschaftlich angeschafften Maschinen erledigt. Jetzt wurde die erste Schleppergeneration ausgetauscht und eine genaue Kostenkalkulation erstellt. Grund genug, bei der AgroTech Strüth nachzufragen, welche Erfahrungen man mit diesem Konzept gemacht hat.

#### **Rasche Einsparung – klare Abrechnung**

Schon die Gründungsphase der GbR brachte einige ökonomische Plus-Punkte. So brachte der Verkauf der bisherigen Alttechnik, sieben Traktoren samt Sämaschinen und Pflüge unterm Strich mehr Geld ein als die Neuinvestition benötigte. Zudem konnte durch diesen Schlepper-Großauftrag ein erheblicher Rabatt beim örtlichen Maschinenlieferanten ausgehandelt werden.

Die Erfahrungen aus drei Jahren gemeinschaftlicher Schleppernutzung zeigen zudem, dass die Koordination des Maschineneinsatzes völlig problemlos abläuft. Dazu Landwirt Fritz Geret: „Außerhalb der Arbeitsspitzen entstehen in unserer Gemeinschaft nahezu überhaupt keine Überschneidungen bei den Maschineneinsätzen. Drei Schlepper reichen vollkommen aus, um die anfallenden Arbeiten zu erledigen. Da alle Traktoren gleich stark motorisiert und ausgestattet sind, ist eine einfache Übergabe von Betrieb zu Betrieb möglich. Bei Übergabe haben sich die Landwirte darauf geeinigt, dass der Schlepper gleich abgeschmiert und aufgetankt übergeben werden muss: Abgerechnet wird nach dem tatsächlichen Stundenaufwand pro Betrieb.

Dazu wird von den Landwirten auf jedem Schlepper ein Fahrtenbuch geführt. Eine Abschlagszahlung pro Monat und Betrieb dient zur Begleichung der laufenden Kosten, insbesondere der Finanzierungskosten. „Am Jahresende wird pro Schlepper eine Vollkostenrechnung über die tatsächlich angefallenen Kosten unter Berücksichtigung von Wartungs- und Reparaturkosten umgelegt“ berichtet Sauerhammer.

Als Basispreis haben die „Strüther Landwirte“ hier 17 Euro pro Schlepperstunde incl. Kraftstoff festgelegt. „Damit liegen wir schon 3,50 Euro pro Schlepperstunde günstiger als die Bereitstellung über den örtlichen Maschinenring.“

#### **Tatsächliche Schlepperkosten unter 12,50 Euro /Stunde**

Vor wenigen Monaten wurde nun die erste Schleppergeneration gegen eine neue ausgetauscht.

Nach Ermittlung der 2000 Betriebsstunden/Maschine und des Restwertes konnten als tatsächliche Kosten je Schlepperstunde der Betrag von 12,65 Euro/Stunde inklusive aller Neben- und Kraftstoffkosten ermittelt werden. Damit war sogar eine Rückvergütung als Differenz zu den pauschal gezahlten Stundensätzen von 17 Euro möglich.

Neben dem niedrigen Stundensatz liegt ein weiterer Vorteil auf der Hand: Es kann stets neueste Technik kostengünstig eingesetzt werden. So haben die neuen Traktoren eine gefederte Vorderachse und ein 50 km/h – Getriebe. Eine Maschinengemeinschaft bietet eben viele Vorteile.

(Quelle : Berndgen, Peter: Drei Traktoren für sieben Betriebe. In: Landwirtschaftsblatt Weser-Ems Nr.32 vom 7. August 1998, S.34ff. (bearbeitet und gekürzt).

### 6.1.2 Ökotrophologie

#### Thema: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

##### Handlungssituation:

Sie diskutieren in einem Arbeitskreis mit Ökotrophologinnen/Ökotrophologen über die Situation auf dem Arbeitsmarkt. Zurzeit verschärft sich die Situation vor allem aus konjunkturellen Gründen. Deshalb wollen Sie gemeinsam überlegen, inwieweit Sie flexibel auf die Arbeitsmarktsituation reagieren können.

Als direkt Betroffene/Betroffener haben Sie sich bereit erklärt, einen Vortrag zur aktuellen Arbeitsmarktsituation zu halten und die Möglichkeiten der Flexibilität – insbesondere auf neuen Märkten – in Ihrem Berufsfeld aufzuzeigen.

Informieren Sie sich über die vortragsrelevanten Inhalte zur Arbeitsmarktsituation (allgemein und speziell für Ökotrophologinnen/Ökotrophologen) bezogen auf den Adressatinnen-/Adressatenkreis.

##### Aufgabenstellung:

Planen und strukturieren Sie ein Konzept für den Vortrag und nutzen Sie die bereit gestellten Materialien (Folie, Karten) für die Visualisierung.

##### Handlungsprodukt:

- Vortragskonzept

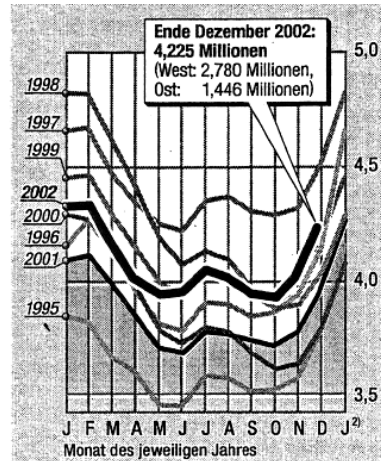
##### Erwartungshorizont:

| Aufgabe          | Erwartete Leistungen<br>Fachkompetenz/Methodenkompetenz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Kommentar/<br>Bewertung |                        |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|
|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Methode                 | Inhalt                 |
| Aufgabe 1        | Herausstellen von relevanten Inhalten zur Arbeitslosigkeit und zur Arbeitsmarktsituation von Ökotrophologinnen/Ökotrophologen in Deutschland für den Vortrag (s. Situation, Anlage1, 2, 3)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10 Punkte               |                        |
|                  | Planung und Strukturierung des Vortrags: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeitslosigkeit in Deutschland</li> <li>- Arbeitslosenquote, Arten von Arbeitslosigkeit (konjunkturell, strukturell, saisonal)</li> <li>- Arbeitsmarktsituation der Ökotrophologinnen/Ökotrophologen</li> <li>- Berufliche Handlungskompetenzen von Ökotrophologinnen/Ökotrophologen und Flexibilität (Ernährung, Beratung, Labor, Haushalt, Medien, Produktion, Veranstaltungen, Reinigung, Qualitätsmanagement, Coaching)</li> <li>- Neue Märkte (z. B. Online-Beratung) als Chance</li> <li>- Schlussfolgerungen</li> </ul> | -----                   | 40 Punkte              |
|                  | Adressatengerechte Anwendung der Fachsprache<br>Einbeziehen von vorgegebenen Materialien<br>Präsentationsfähigkeit<br>Kommunikationsfähigkeit                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 10 Punkte               | 10 Punkte<br>10 Punkte |
|                  | Visualisiertes Konzept für den Vortrag                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 10 Punkte               | 10 Punkte              |
| Prüfungsgespräch |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                         |                        |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

### Mehr als 4,2 Millionen Arbeitslose

Arbeitslosigkeit in Deutschland Ende Dezember 2002 (in Millionen) (1)

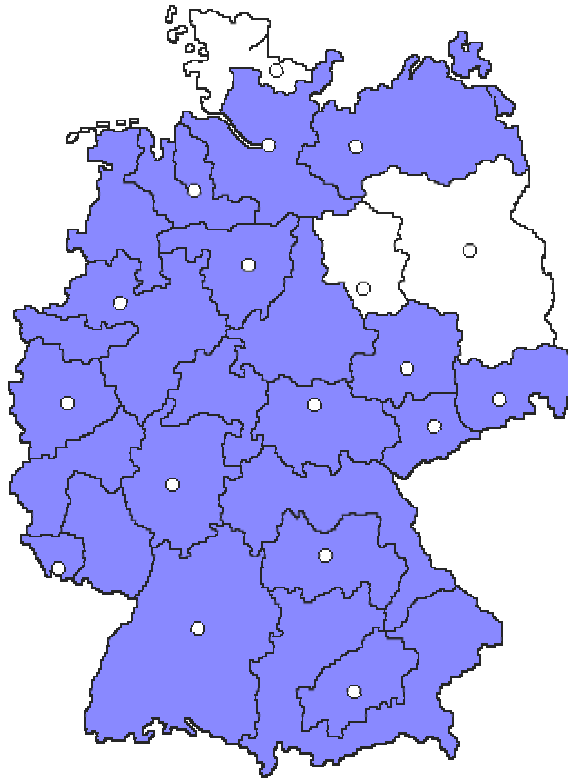


(1) Abweichungen durch Rundungen. (2) Januar des Folgejahres

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit/F.A.Z., 10.01.2003.

## Anlage 2 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

Stellenangebote für Ökotrophologinnen/Ökotrophologen



Wirtschaftsräume, in denen Stellenangebote für Ökotrophologinnen/  
Ökotrophologen angeboten werden, sind grau eingefärbt.

Quelle: [www.arbeitsamt.de](http://www.arbeitsamt.de) (Arbeitsamt online – Sis – Wirtschaftsräume Deutschlands, Stichtag: 31.03.03).

## **Anlage 3 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?**

### **Ernährungsberatung online**

Gibt man das Stichwort „Ernährungsberatung“ in eine Suchmaschine ein, erhält man einen groben Überblick über die Vielfalt des Angebots im Netz. Viele Ernährungsberatungspraxen haben elektronische Visitenkarten bzw. Homepages im Internet, die auf die jeweiligen Vor-Ort-Beratungen hinweisen. Solche Angebote sind heutzutage ohne einen großen Kostenaufwand zu realisieren und sollten zur Steigerung des Bekanntheitsgrades genutzt werden. Neben Informationen, Online-Beratung per E-Mail und Verweis auf das persönliche Beratungsangebot ist dies ein interessantes Arbeitsgebiet für Ökotrophologinnen/Ökotrophologen.

Eine Beratung im Internet beinhaltet zumeist die Auswertung eines Ernährungsprotokolls mit einem daraus erstellten Ernährungsplan und dazu einen regelmäßigen E-Mail-Kontakt. Zudem wird ein kostenpflichtiger Zugang zu Chatrooms ermöglicht. Wie in den Printmedien sind auch im Internet die Themen „Diät“ oder „Gewichtsreduktion“ der Renner. Nach dem Vorbild der erfolgreichen Diät-Coaching-Programme in den USA entstanden auch in Deutschland ähnliche Sites. Viele Internet-Angebote im Bereich Ernährung sind mit einem Verkaufsangebot von Lebensmitteln oder Nahrungsergänzungsmitteln verbunden.

Die neueste Generation von Internetangeboten, so genannte dynamisch generierte Webauftritte, ermöglichen eine völlig neue Form der Beratung: Ein individuelles Coaching über einen längeren Zeitraum mit relativ geringem Personaleinsatz wird möglich. Mittels interaktiver Programme erfolgt eine auf E-Mail basierende One-to-One-Beratung.

Es stellt sich die Frage, inwieweit diese Form auf dem boomenden Markt für neue Medien eine Konkurrenz zur „echten“ Beratung darstellt.

Quelle: [www.vdoe.de/position42001.htm](http://www.vdoe.de/position42001.htm) vom 31.03.2003 (gekürzt und bearbeitet).

### 6.1.3 Sozialpädagogik

## Thema: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

### Handlungssituation:

Sie diskutieren in einem Arbeitskreis mit Sozialpädagoginnen und Sozialpädagogen über die Situation auf dem Arbeitsmarkt.. Zurzeit verschärft sich die Lage vor allem aus konjunkturellen Gründen. Im betreuenden Bereich versuchen viele über die „Ich-AG“ den Weg in die Selbstständigkeit.

Sie haben sich bereit erklärt, einen Vortrag über die Chancen und Risiken der „Ich-AG“ in Ihrer Berufsgruppe zu halten.

### Aufgabenstellung:

#### Aufgabe 1 (20 Punkte)

Informieren Sie sich über die vortragsrelevanten Inhalte zur Arbeitsmarktsituation und zum Konzept der „Ich-AG“.

#### Aufgabe 2 (30 Punkte)

Planen und strukturieren Sie Ihr Vortragskonzept und nutzen Sie die bereit gestellten Materialien.

#### Aufgabe 3 (20 Punkte)

Tragen Sie Ihr Konzept vor und nutzen Sie die zur Verfügung gestellten Präsentationsmedien zur Visualisierung.

### Handlungsprodukte:

- Vortragskonzept, Präsentation

Bei der Bewertung der Präsentation können max. 30 Punkte für methodische Kompetenz erreicht werden.

### Erwartungshorizont:

| Aufgabe          | Erwartete Leistungen<br>Fachkompetenz/Methodenkompetenz                                                                                                                                                                                                                                                 | Kommentar/<br>Bewertung |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Aufgabe 1        | Herausarbeiten von relevanten Inhalten zur Arbeitsmarktsituation und zur Ich-AG                                                                                                                                                                                                                         |                         |
| Aufgabe 2        | Planung und Strukturierung des Vortrages: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gliederung</li> <li>- Arbeitsmarktsituation/Arbeitslosigkeit</li> <li>- Die Bedeutung der Ich-AG als Konzept gegen Arbeitslosigkeit allgemein und im Berufsfeld</li> <li>- Schlussfolgerung und Bewertung</li> </ul> |                         |
| Aufgabe 3        | Vortrag: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adressatengerechte Anwendung der Fachsprache</li> <li>- Präsentation: angemessene Visualisierung, Kommunikationsfähigkeit</li> </ul>                                                                                                                  |                         |
| Prüfungsgespräch |                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                         |

## Anlage 1 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

Team Arbeit für Deutschland – Ich-AG macht selbstständig



Bundesministerium  
für Wirtschaft und Arbeit

**TeamArbeit für Deutschland** ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit zusammen mit engagierten Bürgerinnen und Bürgern aus Politik, Kirchen, Kultur, Wirtschaft und Gesellschaft.  
[www.teamarbeit-fuer-deutschland.de](http://www.teamarbeit-fuer-deutschland.de)

**Wir glauben an ICH.**

**TeamArbeit für Deutschland**

**ICH-AG MACHT SELBSTSTÄNDIG**

Gemeinsam gegen Arbeitslosigkeit

Ulrike Andersen aus Bremerhaven: Puppenspielerin ([www.figurentheater-bremerhaven.de](http://www.figurentheater-bremerhaven.de)) und erfolgreiche Ich-AG.

Haben Sie eine gute Geschäftsidee? Ich-AG und Überbrückungsgeld sind – das haben die letzten Monate gezeigt – zwei erfolgreiche Wege aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit. Die Arbeitsämter beraten Sie gern, welche Form der Förderung Sie am besten unterstützt:

**Die Hotline der Bundesanstalt für Arbeit: 01805 2200\* • [www.arbeitsamt.de](http://www.arbeitsamt.de)**

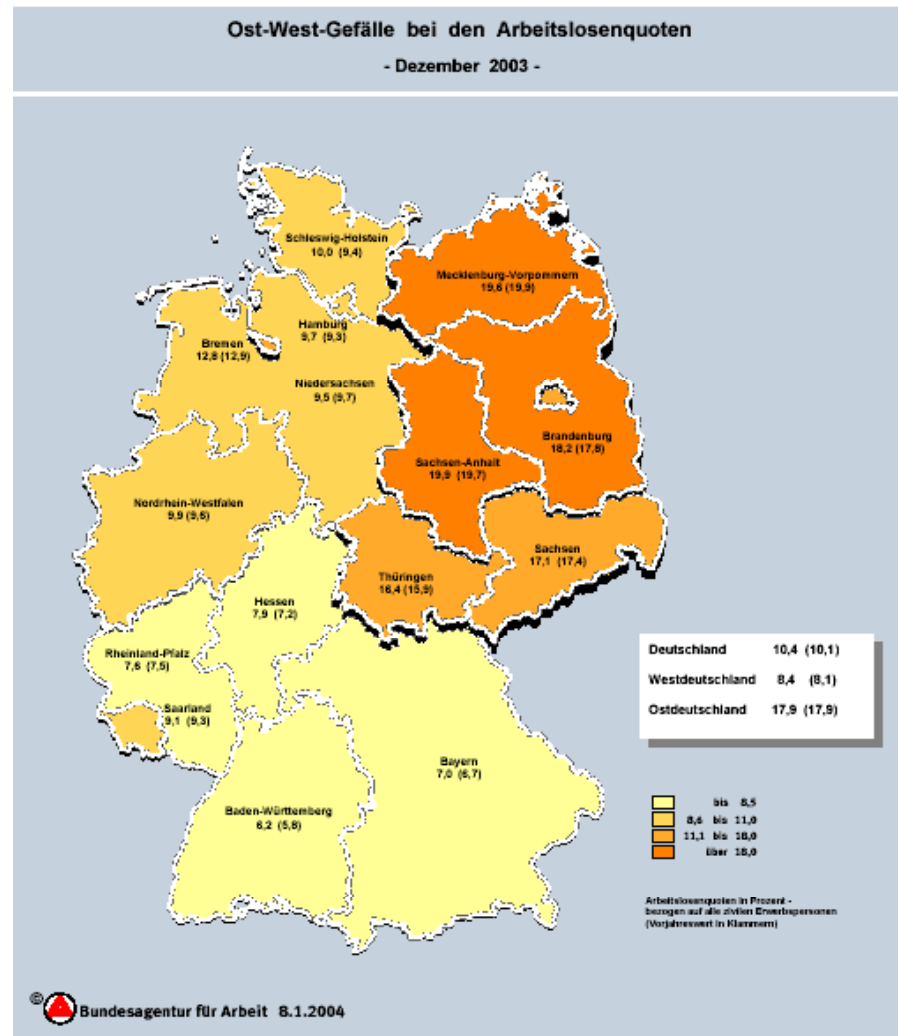
 Bundesanstalt für Arbeit : Partner im **TeamArbeit für Deutschland**.

\*01802. Gebühren im Netz der D1. Telekom

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, URL:  
[www.teamarbeit-fuer-deutschland.de/servlet/PB/menu/1005755/index.html](http://www.teamarbeit-fuer-deutschland.de/servlet/PB/menu/1005755/index.html).  
Stand: 20.04.2004.

## Anlage 2 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

Ost-West-Gefälle bei den Arbeitslosenquoten – Dezember 2003



Quelle: Bundesanstalt für Arbeit, URL:  
<http://www.bundesanstaltfuerarbeit.de/>. Stand: 20.04.2004.

### Anlage 3 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?

#### 2003 jahresdurchschnittlich 4.376.000 Arbeitslose

Deutlich rückläufige Kräftenachfrage und leicht wachsendes Arbeitsangebot haben die **Arbeitslosigkeit** 2003 weiter spürbar steigen lassen. Im Jahresdurchschnitt waren 4.375.000 Personen arbeitslos gemeldet, 315.700 oder 8 Prozent mehr als im Vorjahr. Auch 2002 hatte sich die Arbeitslosenzahl erhöht, und zwar um 208.700 oder 5 Prozent, nachdem sie in den Jahren zuvor z.T. nennenswert abgenommen hatte.



Ohne die Neuausrichtung der Arbeitsmarktpolitik wäre die Arbeitslosenzahl 2003 noch stärker gestiegen. Nach dem Prinzip „Fördern und Fordern“ wurden von den Arbeitsämtern - unterstützt durch neue Instrumente der Arbeitsmarktpolitik - höhere Anforderungen an Mitwirkung und Eigeninitiative der Arbeitslosen gestellt, insbesondere die Arbeitsbereitschaft überprüft. Infolgedessen gab es deutlich mehr Abmeldungen in sonstige Nichterwerbstätigkeit, aber auch in Beschäftigung. Dabei ziehen sich vor allem Nichtleistungsempfänger – z.T. zumindest vorübergehend – vom Arbeitsmarkt zurück.



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, URL:

<http://www.arbeitsagentur.de>. Stand: 14.01.2004.

#### Anlage 4 zum Aufgabenvorschlag: Arbeitslosigkeit in Deutschland – inwieweit hilft Flexibilität?



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, URL:

<http://www.arbeitsagentur.de>. Stand: 14.01.2004.

Die aufgeführten Materialien sind durch weitere aktuelle Daten zur Beschäftigungssituation von Sozialpädagoginnen und Sozialpädagogen zu ergänzen.

## 6.2 Fachgymnasium Technik

Einzelprüfung, alternativ auch als Gruppenprüfung, s. u.  
(Die in diesen Einheitlichen Prüfungsanforderungen vorgesehene Gruppenprüfung kann erst mit einer Änderung der rechtlichen Vorschriften (AVO-GOFAK) erfolgen.)

### Thema: Angebotsannahme oder –ablehnung als unternehmerische Handlungssituation bei Anpassungsprozessen am Markt

#### Handlungssituation:

Ein Metall verarbeitendes Unternehmen hat freie Kapazitäten (20 %) und nimmt an einer Ausschreibung teil. Die Ausschreibung enthält u. a. die Forderung, dass die zu erstellenden Produkte möglichst vollständig recycelbar sein sollen.

#### Die Unternehmensbuchhaltung stellt dafür folgendes Zahlenmaterial zur Verfügung:

Der Unternehmens-BAB der vergangenen Periode sah wie folgt aus:

Fertigungsmaterial: 180 000,- Euro      Fertigungslöhne: 276 000,- Euro.

| Kostenstellen<br>Kostenarten | Gesamtsummen in Euro | Material in Euro | Fertigung in Euro | Verwaltung in Euro | Vertrieb in Euro |
|------------------------------|----------------------|------------------|-------------------|--------------------|------------------|
| Hilfs- u. Betriebsstoffe     | 25.000,-             | 5.000,-          | 15.000,-          | 2.500,-            | 2.500,-          |
| Hilfslöhne                   | 90.000,-             | 20.000,-         | 50.000,-          | 10.000,-           | 10.000,-         |
| Werbung/Kundendienst         | 5.000,-              | 1.000,-          | 2.000,-           | 500,-              | 1.500,-          |
| Abschreibungen               | 40.000,-             | 10.000,-         | 25.000,-          | 3.500,-            | 1.500,-          |
| Summe der Gemeinkosten       | 160.000,-            | 36.000,-         | 92.000,-          | 16.500,-           | 15.500,-         |

Für den zu kalkulierenden Auftrag hat die Arbeitsvorbereitung nachfolgende Zahlen ermittelt:

Materialeinzelkosten: 50 000,00 Euro; Fertigungslohnkosten: 180 000,00 Euro

Durch informelle Kontakte erhält Ihr Unternehmen Angaben über den Angebotspreis eines Mitbewerbers. Der Angebotspreis lautet: 295 000,00 Euro.

Sie sind als Abteilungsleiter für die Produktion zuständig und sollen die Unternehmensleitung bei der Entscheidungsfindung für Annahme oder Ablehnung des o. a. Auftrages, in Form eines Vortrages, unterstützen.

Wenn Sie weitergehende Rahmenbedingungen für die in der o. a. Aufgabenstellung benötigen, sollten Sie diese festlegen und bei der Aufgabebearbeitung einfließen lassen!

### **Aufgabenstellung:**

#### **Aufgabe 1 (15 Punkte)**

Analysieren Sie die von der Unternehmensbuchhaltung vorgelegten Daten.

#### **Aufgabe 2 (25 Punkte)**

Kalkulieren Sie den Angebotspreis.

#### **Aufgabe 3 (15 Punkte)**

Überprüfen Sie Ihre Kalkulation nach Kenntnis des Konkurrenzangebotes und treffen Sie eine begründete unternehmerische Entscheidung.

#### **Aufgabe 4 (15 Punkte)**

Erstellen Sie ein Konzept zur Umsetzung des Recyclingprozesses in ihrem Unternehmen und beurteilen und bewerten Sie die Folgen.

### **Erwartetes Handlungsprodukt:**

- Mündlicher Vortrag zur Entscheidungsfindung von Annahme oder Ablehnung des Zusatzauftrages
- Konzeptvorschlag

Bitte nutzen Sie zur visuellen Unterstützung Ihres Vortrages in geeigneter Weise die bereitgestellten Moderationsmaterialien.

Zusätzlich zu den o.g. Punkten können Sie maximal 30 Punkte für die von Ihnen gezeigten methodischen Kompetenzen erhalten.

### **Ergänzende Bemerkungen:**

Die oben angegebene Aufgabe lässt sich sowohl als Einzelprüfung – aber auch als Gruppenprüfung durchführen:

Bei der Einzelprüfung kann die Aufgabenstellung – wie oben angeführt – direkt übernommen werden.

Bei einer Gruppenprüfung könnte die Aufgabenstellung wie folgt abgeändert werden:

1. Prüfling: Die zu prüfende Person soll den Argumentationspfad für die Annahme des Auftrages übernehmen.
2. Prüfling: Die zu prüfende Person soll den Argumentationspfad für die Ablehnung des Auftrages übernehmen.
3. Prüfling: Die zu prüfende Person soll den Argumentationspfad für die Unternehmerin/den Unternehmer – die/der die letztinstanzliche Entscheidung zu treffen hat – übernehmen.

**Erwartungshorizont:**

| <b>Aufgabe</b>   | <b>Erwartete Leistungen<br/>Fachkompetenz/Methodenkompetenz</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Kommentar/<br/>Bewertung</b> |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Aufgabe 1        | Information und Analyse der vorgelegten Unternehmensdaten:<br>BAB der vorangegangenen Periode und Zahlen der Arbeitsvorbereitung.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                 |
| Aufgabe 2        | Planung und anschließende Durchführung der Angebotspreiskalkulation:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Anamnese</li> <li>- Ermittlung der Gemeinkostenzuschlagssätze aus dem vorliegenden BAB</li> <li>- Durchführung der Kalkulation des Angebotspreises</li> <li>- Korrekte Anwendung fachsprachlicher Begriffe</li> <li>- Auswahl und Verwendung der zugehörigen Daten aus BAB und AV</li> <li>- Übersichtliche Präsentation der Angebotskalkulation und adressatenadäquate Kommunikation (Visualisierung).</li> </ul> |                                 |
| Aufgabe 3        | Evtl. Überarbeitung des Angebotspreises nach Kenntnisnahme des Konkurrenzangebotes und Erarbeitung einer begründeten unternehmerischen Entscheidung unter Beachtung der vorgegebenen Unternehmensdaten und der evtl. zusätzlich angeführten Rahmenbedingungen:<br>Freie Kapazitäten<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Halten des qualifizierten Personals</li> <li>- Übergang von der Vollkosten- zur Teilkostenkalkulation um das Betriebsergebnis insgesamt zu verbessern</li> <li>- s. o.</li> </ul>                   |                                 |
| Aufgabe 4        | Erarbeitung eines Konzeptvorschlags zur Umsetzung eines Recyclingprozesses unter Berücksichtigung und Bewertung der Folgen:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Strukturvorschlag zur Darstellung und Anwendung von geschlossenen Recyclingprozessen, um zu einer Minimierung des Ressourcenverbrauchs und einer Optimierung des ökonomischen Nutzens zu gelangen.</li> <li>- s.o</li> </ul>                                                                                                                                |                                 |
| Prüfungsgespräch | Anpassungsprozesse im Markt bei veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und vorhandener Konkurrenz sowie zunehmender Bedeutung sich ständig verschärfender, ökologischer Rahmenbedingungen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                 |