Bewertung.

Aufgabe	Thema	Maximale Punkte	Erreichte Punkte	Faktor	Punkte
1	Arbeitspositionen zu Arbeitspaketen	100		0,15	
2	Direktmarketing	100		0,15	
3	Arbeitssicherheit (PSA)	100		0,15	
4	Stundenverrechnungssatz	100		0,15	
5	Logistik planen, Lagerhaltung	100		0,15	
6	Personalverstärkung	100		0,15	
7	Betriebliche Kennzahlen	100		0,10	
			Summe:	1,00	

Summe Punkte

Aufgabe 1. Arbeitspositionen zu Arbeitspaketen (Blatt 1)

Trotz geänderten Förderrichtlinien für Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) möchten viele Hausbesitzer eine PV-Anlage auf dem Dach installieren lassen. Ein Kunde kommt zu Ihnen und möchte von Ihrem Installationsbetrieb eine Anlage bauen lassen.

	Erläutern sie anhand von 10 Schritten, wie Sie den realisierbaren Kundenwunsch zur Installation eine PV-Anlage angehen, um ein Angebot für den Kunden stellen zu können.	100	
			ı

Aufgabe 2. Direktmarketing. (Blatt 1)

Nachdem Sie die Qualifikation " Elektrotechnikermeister " erreicht haben, planen Sie den Schritt in die Selbstständigkeit.

Um auf sich aufmerksam zu machen und zur Gewinnung von Kunden beschließen Sie eine Direktmarketingaktion.

2.1	Was versteht man unter Direktmarketing?	10
2.2	Maßnahmen des Direktmarketings werden nach ihrer Art in 4 Gruppen zusammengefasst. Beschreiben Sie diese 4 Gruppen in Kurzform.	60
2.3	Nennen Sie 3 Direktmarketing Maßnahmen und beschreiben Sie was Sie, als Unternehmer, bei der Anwendung dieser Maßnahmen bezüglich Rechte und Pflichten beachten müssen?	30

Aufgabe 3. Arbeitssicherheit (PSA). (Blatt 1)

Von einem Produktionsbetrieb haben Sie den Auftrag erhalten, einen defekten NH – Sicherungs - Lasttrenner bei laufendem Betrieb auszutauschen.

Mit der Ausführung der Arbeiten haben Sie Ihren geschulten und erfahrensten Mitarbeiter beauftragt, und ihn mit der passenden PSA ausgestattet.

3.1	In welchem Gesetz und in welcher Vorschrift wird die passende PSA gefordert?	20
3.2	Wie ermitteln Sie, welche PSA Ihrem Elektromonteur zur Verfügung gestellt werden muss und wie gewährleisten Sie den ordnungsgemäßen Zustand der PSA?	20
3.3	Nennen Sie 5 Kennzeichnungen die eine PSA haben muss?	25
3.4	Nennen sie die Einzelteile der von Ihnen zur Verfügung gestellten PSA.	20
3.5	Im Arbeitsplatzbereich kann es weitere Gefährdungen geben, die zusätzliche Anforderungen an die PSA stellen? (nennen Sie 3)	15

Aufgabe 4. Stundenverrechnungssatz. (Blatt 1)

Ein Bruttostundenverrechnungssatz setzt sich aus verschiedenen Bestandteilen zusammenzusammen.

4.1	Aus welchen Bestandteilen setzt sich der Bruttostundenverrechnungssatz zusammen? Schreiben Sie zu jedem Bestandteil, wie hoch der jeweils übliche prozentuale Anteil ist.	25
4.2	Nennen Sie 5 Einzelpositionen, aus denen sich die Lohnzusatz- kosten zusammensetzen.	25
4.3	Nennen Sie 5 Einzelpositionen, aus denen sich die Gemeinkosten zusammensetzen.	25
4.4	Nennen Sie alle gesetzlichen Sozialversicherungen, nennen Sie die Versicherungsträger und nennen Sie den aktuellen prozentualen Beitragssatz.	25

Aufgabe 5. Logistik planen, Lagerhaltung. (Blatt 1)

Das Materiallager eines mittelständischen Elektrobetriebes wurde einer Wirtschaftlichkeitsprüfung unterzogen.

Die Auswertung hat ergeben, dass das Materiallager zu groß und zu kostenintensiv ist.

5.1	Was versteht man unter Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung und durch welche Maßnahmen könnte sie erhöht werden?	20
5.2	Welche Funktionen übernimmt das Lager im Handwerksbetrieb?	20
5.3	Was versteht man unter Festplatz- und Freiplatzsystem und können durch die Wahl eines Systems Kosten eingespart werden?	20
5.4	Erklären Sie die Aussage der Lagerkennziffern: > Durchschnittliche Lagerdauer = 360 Tage / Umschlagshäufigkeit > Lagerzinssatz = durchschnittliche Lagerdauer * Marktzins – satz/100	20
5.5	Wie sollten die Lagerkennziffern sein, wenn Kosten eingespart werden sollen?	20

Aufgabe 6. Personalverstärkung. (Blatt 1)

Ihre Auftragslage, die Planungen in die Zukunft und der gute Ruf Ihres Elektrobetriebes, bezüglich Arbeitsqualität, Fachkompetenz, Zuverlässigkeit und Kundenfreundlichkeit machen die Einstellung eines weiteren Mitarbeiters erforderlich.

Dazu suchen Sie einen erfahrenen Mitarbeiter, der eigenverantwortlich und entsprechend qualifiziert, die Organisation und Abwicklung der Aufträge beim Kunden durchführen kann. Außer dem Kontakt mit den Kunden soll er auch Ihre 4 Facharbeiter und 2 Auszubildenden führen und leiten.

6.1	Nennen Sie mindestens 5 Möglichkeiten, einen neuen Mitarbeiter zu finden.	25
6.2	Was versteht man unter einer Stellenbeschreibung und was beinhaltet sie?	25
6.3	Erstellen Sie das erforderliche Profil des von Ihnen gesuchten Mitarbeiters.	15
6.4	Erklären Sie, was Hard Skills und Soft Skills sind.	10
6.5	Wie gestalten Sie das Vorstellungsgespräch? (Nennen Sie dazu den Schrittweisen Ablauf und die Inhaltspunkte über die Führung eines Vorstellungsgespräches).	25

Aufgabe 7. Betriebliche Kennzahlen. (Blatt 1)

Aus dem Geschäftsjahr 2014 liegen Ihnen für Ihren Betrieb folgende betriebswirtschaftliche Kennzahlen vor:

Umsatz	742.200 €
Rohertrag	400.100 €
Kosten	348.100 €
Gewinn vor Unternehmerlohn	52.000 €

7.1	Erklären Sie, was man unter Rohertrag versteht.	20
7.2	Angenommen, Sie haben im Jahr 2014 einen kalkulatorischen Unternehmerlohn von 60.500 € angesetzt. Wie hoch war der Gesamtjahresgewinn, also der bilanzielle Ertrag vor Steuern, wenn davon auszugehen ist, dass der kalkulatorische Unternehmerlohn bereits im Betriebsergebnis berücksichtigt ist?	40
7.3	Unternehmen in Ihrer Größenordnung sind gut aufgestellt, wenn sie einen Betriebsgewinn von ca. 12% des Umsatzes oder mehr erwirtschaften. Für das Jahr 2014 haben Sie einen Betriebsgewinn von 15,2% erwirtschaften können. Nehmen wir an, die Gewinngröße läge weit unter 12%. Woran könnte das liegen? Nennen Sie mindestens 2 Beispiele.	40