

**Prüfung im Elektrotechnikerhandwerk Winter 2015/16**  
**Teil II – Betriebsführung & Betriebsorganisation**  
**Landeseinheitlich**

**Blatt: 1 von 6**

Bewertung.

Aufgabe	Thema	Maximale Punkte	Erreichte Punkte	Faktor	Punkte
1	Personalentwicklung	100		0,20	
2	Werkvertrag	100		0,15	
3	Stundenverrechnungssatz	100		0,25	
4	Gewährleistung und Kulanz	100		0,20	
5	Geschäftsfelderweiterung	100		0,20	
			Summe:	1,00	

Summe Punkte

**Aufgabe 1. Personalentwicklung (Blatt 1)**

Sie arbeiten, als für die Personalplanung mitverantwortlicher Meister, im mittelständischen Betrieb Elektro Seitz GmbH (Chef, Meister, 4 Gesellen, 2 Helfer, 2 Auszubildende). Die Auftragslage ist seit längerem gut. Die Mitarbeiter und auch Sie selbst leisten bezahlte Überstunden. Neukundenanfragen können nur mit längerer Wartezeit bedient werden.

Ein Mitarbeiter hat sich beim Skifahren das Bein gebrochen und ist krankgeschrieben. Ein anderer - sehr engagierter - Mitarbeiter fragt an, wie er sich vor den genannten Hintergründen seine Zukunft bei der Elektro Seitz GmbH vorstellen darf.

1.1	<b>Wie können Sie mit der Anfrage des engagierten Mitarbeiters trotz der derzeit hohen Arbeitsbelastung konstruktiv umgehen?</b>	<b>15</b>
1.2	<b>Welche kurzfristigen Maßnahmen können Sie in der beschriebenen Situation zur Förderung und Unterstützung der Mitarbeiter unternehmen?</b>	<b>15</b>
1.3	<b>Für manches kleinere Unternehmen ist eine zielgerichtete Personalentwicklung (PE) Neuland. Erläutern Sie anhand von zwei Beispielen, wie durch PE-Maßnahmen die Mitarbeiterzufriedenheit gesteigert und neue Unternehmensziele erreicht werden können? Was sollte vor der Einleitung der PE-Maßnahmen gemacht werden?</b>	<b>30</b>
1.4	<b>Ihr Chef bittet Sie, konkrete Ansätze für die Besetzung einer zusätzlichen Stelle unter Einbeziehung der anderen Mitarbeiter zu entwickeln. Die abschließende Personalentscheidung liegt natürlich beim Chef selbst.</b>  <b>Welche Vorgehensweise schlagen Sie Ihrem Chef vor?</b>	<b>15</b>
1.5	<b>Das Bewerbungsgespräch ist erfolgreich verlaufen, der Bewerber wird eingestellt.</b>	
1.5.1	<b>Wann ist ein unbefristeter Arbeitsvertrag rechtsgültig abgeschlossen?</b>	<b>10</b>
1.5.2	<b>Erklären Sie in diesem Zusammenhang die Bestimmungen des Nachweisgesetzes.</b>	<b>15</b>

**Aufgabe 2. Werkvertrag (Blatt 1)**

Ein privater Kunde (Verbraucher) möchte die Elektroinstallation seines Einfamilienhauses umfassend modernisieren lassen.

Er bittet Sie um einen Kostenvoranschlag, der jedoch einen erheblichen betrieblichen Arbeitsaufwand mit sich bringt.

Zugrunde liegen die Bestimmungen des BGB Werkvertrag §§ 631 ff.

<b>2.1</b>	<b>Welche rechtliche Bedeutung hat der Kostenvoranschlag?</b> <b>Wie unterscheidet er sich vom Angebot?</b>	<b>25</b>
<b>2.2</b>	<b>Kann Ihr Betrieb für den aufwendigen Kostenvoranschlag eine Vergütung verlangen?</b> <b>Welche Vereinbarung könnten Sie mit Ihrem Kunden treffen?</b>	<b>25</b>
<b>2.3</b>	<b>Der Kunde erteilt Ihnen den Auftrag.</b> <b>Was müssen Sie beachten, wenn die tatsächlichen Arbeiten absehbar teurer werden, als im Kostenvoranschlag angegeben?</b>	<b>10</b>
<b>2.4</b>	<b>Der Kunde ist über die Mehrkosten verärgert.</b> <b>Kann er den Werkvertrag vorzeitig kündigen?</b> <b>Welche Folgen hätte das für ihn und für Ihren Betrieb?</b>	<b>20</b>
<b>2.5</b>	<b>Nach Fertigstellung nimmt der Kunde Ihre erbrachte Leistung ab.</b> <b>Welche Auswirkungen hat die Abnahme auf den weiteren Geschäftsprozess?</b>	<b>20</b>

**Aufgabe 3. Stundenverrechnungssatz (Blatt 1)**

Im mittelständischen Elektrobetrieb Seitz GmbH werden für einen Auftrag die Lohnkosten kalkuliert.

Folgende Angaben werden verwendet:

Geplante verrechenbare Stunden: 140 Arbeitsstunden zu 17,00 € mittlerer Stundenlohn

Der Lohngemeinkostenzuschlagssatz( Fertigungszuschlagssatz) beträgt 150%, der Wagnis- und Gewinnzuschlag beträgt 6%.

3.1	<b>Erklären Sie die Begriffe Gemeinkosten und Gemeinkostenzuschlagssatz.</b> <b>Nennen Sie drei Beispiele für Gemeinkosten.</b> <b>Beschreiben Sie kurz, wie die Zuschlagssätze ermittelt werden und welchem Zweck sie dienen.</b>	<b>25</b>
3.2	<b>Was versteht man unter kalkulatorischen Kosten? Inwiefern tragen sie zu einer realistischen Angebotspreis-Findung bei?</b>	<b>25</b>
3.3	<b>Erklären Sie den Begriff „Stundenverrechnungssatz“. Wie wird er ermittelt? Welchem Zweck dient er?</b>	<b>20</b>
3.4	<b>Ermitteln Sie den Lohnangebotspreis (ohne Material) netto für diesen Auftrag.</b>	<b>20</b>
3.5	<b>Ermitteln Sie den Stundenverrechnungssatz für diesen Auftrag.</b>	<b>10</b>

**Aufgabe 4. Gewährleistung und Kulanz (Blatt 1)**

Der private Kunde reklamiert nach Fertigstellung des Auftrags einen Funktionsfehler bei der KNX-Anlage.

<b>4.1</b>	<b>Wie verhalten Sie sich kundenorientiert? (Nennen Sie 5 mögliche Beispiele, wie durch Ihr Verhalten eine nachhaltige Störung in der Kundenbeziehung verhindert werden kann)</b>	<b>25</b>
<b>4.2</b>	<b>Die Arbeiten wurden auf der Basis eines Werkvertrages nach BGB ausgeführt.</b>	
<b>4.2.1</b>	<b>Nennen Sie Gewährleistungsfristen im Werkvertrag nach BGB.</b>	<b>5</b>
<b>4.2.2</b>	<b>Welche Rechte hat der Kunde im Gewährleistungsfall und wie unterscheiden sich diese zum Kaufvertragsrecht?</b>	<b>15</b>
<b>4.2.3</b>	<b>Wie kann Ihr Betrieb auf die Gewährleistungsansprüche des Kunden reagieren?</b>	<b>10</b>
<b>4.3</b>	<b>Da Sie im Moment überlastet sind, können Sie keinen Mitarbeiter abstellen, um den von Ihnen anerkannten Fehler zu beheben. Der Kunde hat schon gemahnt und eine Nachfrist gesetzt. Wozu ist der Kunde berechtigt, wenn Sie die Nachfrist nicht einhalten?</b>	<b>20</b>
<b>4.4</b>	<b>Prinzipiell möchten Sie sich Ihren Kunden gegenüber kulant verhalten. Was versteht man unter Kulanz? Nennen Sie ein Beispiel.</b>	<b>25</b>

**Aufgabe 5. Geschäftsfelderweiterung (Blatt 1)**

In einer Fachzeitschrift des Handwerks lesen Sie, dass von den 1,3 Millionen Solaranlagen etwa 400 000 älter als 5 Jahre sind. 70 000 sind 10 Jahre und noch länger in Betrieb. Besondere Probleme verursachen auch die schnell in den Boomjahren 2010/11 hochgezogenen Anlagen. Unter der Überschrift – **Repowering** – *die Energiewende wird erneuert*-, eröffnen sich neue Zukunftsmärkte auch für das Elektrohandwerk. In dieser Zeitschrift werden die Chancen hervorgehoben, die sich aus dem *Gesetz für den Ausbau erneuerbarer Energien (Erneuerbare-Energie-Gesetz – EEG 2014)* ergeben.

5.1	<b>Erläutern Sie die verschiedenen Möglichkeiten zur regenerativen Stromerzeugung.</b>	<b>25</b>
5.2	<b>Welchen Zweck und welches Ziel wird durch die Neuauflage des EEG 2014 angestrebt?</b>	<b>25</b>
5.3	<b>Welche Möglichkeiten sehen Sie, für einen Betrieb des Elektotechniker-Handwerks, in den <i>Repowering</i>- Markt einzusteigen?</b>	<b>25</b>
5.4	<b>Welche weiteren Maßnahmen wären mit dem Einstieg in den <i>Repowering</i>-Bereich erforderlich?</b>	<b>25</b>