

Beschlüsse der Kultusministerkonferenz

Einheitliche Prüfungsanforderungen
in der Abiturprüfung

Wirtschaft

Die Länder werden gebeten, die neu gefassten Einheitlichen Prüfungsanforderungen für das Fach Wirtschaft spätestens zur Abiturprüfung im Jahr 2010 umzusetzen.

Einheitliche Prüfungsanforderungen in der Abiturprüfung Wirtschaft

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 01.12.1989 i.d.F. vom 16.11.2006)

Inhaltsverzeichnis		Seite:
Fachpräambel.....		5
I. Allgemeiner Teil		7
1 Kompetenzen und Leitideen		7
1.1 Fachliche, methodische, soziale und personale Kompetenzen.....		7
1.2 Leitideen		9
1.3 Anforderungen im Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau und im Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau.....		10
2 Anforderungsbereiche.....		11
2.1 Allgemeine Hinweise.....		11
2.2 Fachspezifische Beschreibung der Anforderungsbereiche		11
2.2.1 Anforderungsbereich I.....		12
2.2.2 Anforderungsbereich II.....		12
2.2.3 Anforderungsbereich III		13
3 Schriftliche Prüfung.....		14
3.1 Allgemeine Hinweise.....		14
3.2 Aufgabenform.....		15
3.3 Hinweise zum Erstellen einer Prüfungsaufgabe.....		15
3.4 Beschreibung der erwarteten Prüfungsleistungen (Erwartungshorizont).....		17
3.5 Bewertung von Prüfungsleistungen		17
4 Mündliche Prüfung		19
4.1 Aufgabenstellung.....		19
4.2 Anforderungen und Bewertung		20
4.3 Neue mündliche Prüfungsformen		20
5 Besondere Lernleistung.....		21
II. Aufgabenteil.....		23
1 Allgemeine Hinweise für die schriftliche Abiturprüfung.....		23
2 Aufgabenbeispiele für die schriftliche Abiturprüfung.....		24
2.1 Prüfungsaufgabe 1.....		24
2.1.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 1.....		24
2.1.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 1		24
2.1.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 1		28
2.2 Prüfungsaufgabe 2.....		33
2.2.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 2.....		33
2.2.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 2		33
2.2.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 2		36
2.3 Prüfungsaufgabe 3.....		41
2.3.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 3.....		41
2.3.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 3		41

2.4	Prüfungsaufgabe 4	54
2.4.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 4	54
2.4.2	Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 4	54
2.4.3	Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 4	63
2.5	Prüfungsaufgabe 5	79
2.5.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 5	79
2.5.2	Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 5	79
2.5.3	Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 5	86
2.6	Prüfungsaufgabe 6	95
2.6.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 6	95
2.6.2	Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 6	96
2.6.3	Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 6	100
3	Allgemeine Hinweise für die mündliche Abiturprüfung	106
4	Aufgabenbeispiele für die mündliche Abiturprüfung	107
4.1	Prüfungsaufgabe 1	107
4.1.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 1	107
4.1.2	Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 1	107
4.1.3	Hinweise zur Bewertung der Prüfungsaufgabe 1	111
4.2	Prüfungsaufgabe 2	112
4.2.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 2	112
4.2.2	Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 2	113
4.3	Prüfungsaufgabe 3	115
4.3.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 3	115
4.3.2	Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 3	115
4.4	Prüfungsaufgabe 4	118
4.4.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 4	118
4.4.2	Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 4	119
4.5	Prüfungsaufgabe 5	123
4.5.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 5	123
4.5.2	Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 5	125
4.6	Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung	131
4.6.1	Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung	131
4.6.2	Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung	132
4.6.3	Hinweise zur Bewertung der Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung	132
	Anhang zum Teil II	133
	Prüfliste für die Erstellung und Bewertung von schriftlichen Abiturprüfungsaufgaben	133
	Mündliche Abiturprüfung: Beispiel für einen Beurteilungsbogen	136

Fachpräambel

Im gesellschaftswissenschaftlichen Aufgabenfeld werden gesellschaftliche Sachverhalte in struktureller und historischer Sicht erkennbar gemacht. Durch geeignete, auch fachübergreifende und fächerverbindende Themenwahl sollen Einsichten in historische, politische, geographische, wirtschaftliche und rechtliche Sachverhalte sowie insbesondere in den gesellschaftlichen Wandel seit dem industriellen Zeitalter und in die gegenwärtigen internationalen Beziehungen und deren Voraussetzungen vermittelt werden.

Wirtschaftliche Entwicklungen und Gesetzmäßigkeiten prägen zunehmend Politik und Gesellschaft. Sie beeinflussen damit die Lebensgestaltung und -perspektive der Menschen. Dieser Prozess wird durch den fortschreitenden Strukturwandel und die zunehmende Vernetzung auf regionaler, nationaler und globaler Ebene verstärkt. Ökonomische Bildung befähigt die Schülerinnen und Schüler, sich in diesem komplexen ökonomischen Kräftefeld zu orientieren sowie angemessen zu urteilen, zu entscheiden, zu handeln und zu gestalten. Ökonomische Bildung ist damit elementarer Teil der Allgemeinbildung und Voraussetzung zum Verständnis von Welt.

Vor diesem Hintergrund dient der Unterricht in Wirtschaft dazu, die Schülerinnen und Schüler durch Vermittlung grundlegender einzelwirtschaftlicher, gesamtwirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu qualifizieren, sowohl ihre Rollen als Wirtschaftsbürger, Konsumenten und Erwerbstätige verantwortllich auszufüllen als auch berufs- und studienorientierte Handlungskompetenzen zu erwerben.

Diese Kompetenzen werden in den Fachgebieten Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft sowie Rechnungswesen und Controlling mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen vermittelt; dies kann integrativ in einem Fach oder in getrennten Fächern geschehen. Das Fachgebiet Betriebswirtschaft orientiert sich exemplarisch an den mit der betrieblichen Leistungserstellung verbundenen Geschäftsprozessen sowie den rechtlichen, gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Damit eng verzahnt bietet das Rechnungswesen Informationen und Methoden für die betrieblichen Planungs-, Entscheidungs- und Steuerungsprozesse. Das Fachgebiet Volkswirtschaft untersucht, erklärt und beurteilt die aktuelle gesamtwirtschaftliche Realität anhand von ökonomischen Theorien und Modellen.

Im Rahmen der Vermittlung einer umfassenden Handlungskompetenz strebt der Wirtschaftsunterricht neben fachlichen Kompetenzen auch methodische, soziale und personale Kompetenzen an, um die Schülerinnen und Schüler auf die aktuellen und zukünftigen Qualifikationsanforderungen in Studium, Beruf und Gesellschaft vorzubereiten.

Nachhaltige Erfolge werden durch problem-, handlungs- und projektorientiertes Lernen gefördert. In diesem Rahmen haben ökonomische Modelle und Theorien und die Schulung der Ausdrucks- und Urteilsfähigkeit eine besondere Bedeutung.

Zur Sicherung eines einheitlichen und angemessenen Anforderungsniveaus in den Prüfungsaufgaben enthalten die Einheitlichen Prüfungsanforderungen für das Fach Wirtschaft

- eine Beschreibung der nachzuweisenden Kompetenzen,
- Kriterien, mit deren Hilfe überprüft werden kann, ob eine Prüfungsaufgabe das anzustrebende Anspruchsniveau erreicht,
- Hinweise und Aufgabenbeispiele für die Gestaltung der schriftlichen und mündlichen Prüfung.

Die im Folgenden aufgeführten Kompetenzen gelten für alle Prüfungen des Faches Wirtschaft, unabhängig davon, durch welche spezifischen Kombinationen der Teildisziplinen das Fach in den einzelnen Bundesländern definiert ist.

Als Hilfsmittel für die Konstruktion von Prüfungsaufgaben sowie für die Gestaltung der mündlichen Prüfung dient die Beschreibung von drei Anforderungsbereichen. Mit ihrer Berücksichtigung und nach Maßgabe des vorangegangenen Unterrichts, dem die Lehrpläne der Länder zugrunde liegen, werden Prüfungsinhalte ausgewählt und Prüfungsaufgaben gestellt.

I. Allgemeiner Teil

1 Kompetenzen und Leitideen

1.1 Fachliche, methodische, soziale und personale Kompetenzen

Die Schülerinnen und Schüler erwerben und vertiefen im Fach Wirtschaft eine umfassende Handlungskompetenz mit den Dimensionen der fachlichen, methodischen, sozialen und personalen Kompetenz, die als ein Bündel von teilweise sich überlappenden Befähigungen zu verstehen sind. Bereits vorhandene Kompetenzen müssen erkannt und weiter entwickelt werden. Im Sinne lebensbegleitenden Lernens ist ein Prozess der Kompetenzentwicklung einzuleiten, der über die Schulzeit und Berufsausbildung hinausreicht. Schülerinnen und Schüler bringen schon Einstellungen zum wirtschaftlichen Leben mit und beurteilen die wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Realität auf der Grundlage ihrer Einstellungen und ihres Vorwissens. Im Unterricht wird dieses Wissen vertieft und systematisiert sowie die methodische und ökonomische Urteils- und Handlungskompetenz weiter entwickelt. Die Schülerinnen und Schüler erlangen eine umfassende ökonomische Bildung, die sie insbesondere zu lebenslangem Lernen qualifiziert.

Für das Bearbeiten der Abituraufgaben im Rahmen der schriftlichen und mündlichen Prüfungen sind im Wesentlichen folgende Kompetenzen erforderlich, wobei in der einzelnen Abiturprüfung nicht alle hier aufgeführten nachzuweisen sind:

Fachliche Kompetenzen

- Gesamt- bzw. einzelwirtschaftliche Problem-, Handlungs- und Konfliktsituationen sind im Rahmen einer Sachdarstellung zu beschreiben und mit Hilfe geeigneter Modellvorstellungen ökonomisch zu analysieren. Situations- und problembezogenes Deutungs- und Ordnungswissen muss dabei einbezogen werden.
- Ökonomische und daraus resultierende gesellschaftliche bzw. politische Problemlagen und Zielkonflikte sind systemisch zu erkennen, zu erklären und aus unterschiedlichen Perspektiven unter Berücksichtigung der jeweiligen Interessenlagen und Wertorientierungen zu untersuchen.
- Lösungsvorschläge sind unter Einbeziehung ökonomischer und weiterer Modellvorstellungen, struktureller Gegebenheiten und institutioneller Ordnungen (z. B. Wirtschaftsordnung, Rechtssystem, politisches System, Ökologie) unter Berücksichtigung verschiedener Interessenlagen und Wertorientierungen zu begründen und zu beurteilen. Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken, interne und externe Effekte sowie Handlungsalternativen und die Auslotung von Spielräumen müssen dabei angemessen einbezogen werden. Grenzen der Urteilsbildung sollen dabei zum Ausdruck kommen.
- Im Rahmen einer sachkundigen und problemorientierten Analyse sowie mehrperspektivischen und wertorientierten Beurteilung der gesamt- bzw. einzelwirtschaftlichen Problem-, Handlungs- und Konfliktsituationen sind individuelle, ökonomische Handlungsoptionen zu entwickeln, differenziert zu vertreten und entsprechende Strategien zu begründen. Die Fachterminologie ist adäquat anzuwenden.

Methodische Kompetenzen

- Die fachlich relevanten Methoden sind konkret anzuwenden. Hierzu zählt insbesondere die Beherrschung einzelner Methoden der ökonomischen Erkenntnisgewinnung, z. B.:
 - Beschreibung, Erklärung und Bewertung ökonomischer Informationsquellen (Kennzahlen, Statistiken, Fachtexte, Graphiken),
 - ausgewählte empirische Methoden,

- Fallanalyse sowie Simulation,
 - mathematische Modellierungen,
 - Hypothesenbildung, Theoriebildung und –reflexion,
 - Reduzierung komplexer Zusammenhänge auf einfache Darstellungsmodelle
- Beherrschen der Methoden der Informationsbeschaffung, -aufbereitung, -auswertung und Präsentation der Ergebnisse:

Zur Analyse und Beurteilung wirtschaftlicher Problemlagen werden Informationen zielgerichtet recherchiert, in ihrer Widersprüchlichkeit ausgewertet und gewichtet sowie aufbereitet und problem- und zieladäquat präsentiert. Untersuchungsfragen und –strategien werden dabei entwickelt und kritisch reflektiert.
 - Elektronische Informations- und Kommunikationstechniken, aber auch klassische Medien werden sachgerecht zur Recherche, zur Gestaltung und Präsentation von Arbeitsergebnissen genutzt, aber auch in ihren Grenzen kritisch betrachtet.
 - Um auf der Basis fundierten Fachwissens unterschiedliche Standpunkte zu einzel- und gesamtwirtschaftlichen Problemstellungen schriftlich und mündlich sprachlich angemessen und überzeugend vertreten und vermitteln zu können, werden unterschiedliche Gesprächs- und Darstellungsformen benutzt, stringente Argumentationszusammenhänge entwickelt sowie adäquate Präsentations- und Visualisierungstechniken angewendet.
 - Fächerübergreifende und fächerverbindende Bezüge werden erkannt und im Sinne eines vernetzten Denkens umgesetzt.

Soziale Kompetenzen

- Gemeinsam mit anderen werden Ziele gesetzt und realisiert.
- Das Erreichen der Ziele geschieht kooperativ, konstruktiv und in Kommunikation mit anderen.
- Konflikte werden konsensorientiert unter Wahrnehmung der eigenen Rolle und der Rollen anderer gelöst.
- Dabei werden die Übernahme von Verantwortung und die Fähigkeit, sich emphatisch in die Perspektive anderer hineinzuversetzen, in unterschiedlichen Dimensionen deutlich, z.B. im Arbeitsprozess selbst gegenüber Gruppenmitgliedern oder aber bezogen auf die Beurteilung des Handelns der Beteiligten in den zu untersuchenden gesamt- bzw. einzelwirtschaftlichen Problem-, Handlungs- und Konfliktsituationen.

Personale Kompetenzen

- Die entsprechende Aufgabe wird aktiv, organisiert, aber auch kreativ in Angriff genommen.
- Die eigenen Motivationen, Einstellungen, Erfahrungen, Werthaltungen und die o.a. Kompetenzen werden für die Bewältigung der Aufgabe aktiviert. Das eigene Handeln wird dabei reflektiert und kritisch betrachtet. Gleichzeitig wird eine produktive Einstellung zur Übernahme von ethischer und sozialer Verantwortung für sich und andere deutlich.
- Im persönlichen Auftreten wird die eigene Person mit dem eigenen Selbstbild und den eigenen Werten stimmig zur Geltung gebracht.

1.2 Leitideen

Unabhängig von der inhaltlichen und methodischen Ausgestaltung der einzelnen Teildisziplinen bzw. Teildisziplin-kombinationen im Fach Wirtschaft in den einzelnen Ländern müssen über die bereits in Kapitel 1.1 genannten ‚Fachlichen Kompetenzen‘ hinaus die folgenden Leitideen, d.h. elementaren ökonomische Denk- und Betrachtungsweisen, erarbeitet werden:

- Wirtschaftliches Handeln nach dem ökonomischen Prinzip (Überwindung von Knappheit)
- Koordination und Verteilung, z. B. über Märkte
- Bewertung des ökonomischen Handelns, z. B. hinsichtlich Effizienz und Gerechtigkeit
- Opportunitätskostenprinzip (Treffer von Entscheidungen unter Einbeziehung der zweitbesten Lösung)
- Einbeziehung immaterieller Aspekte bei ökonomischen Entscheidungen
- Aktualitäts- und Zukunftsbezogenheit ökonomischer Prozesse
- Betrachtung und Bewertung von Zielen, Zielsystemen und Zielbeziehungen
- Prozessorientierung sowie Denken in Regelkreisen und Wirkungszusammenhängen
- Abwägung von Chancen und Risiken; Handeln unter Unsicherheit
- Analyse und Beurteilung unterschiedlicher Perspektiven und Interessen

Die folgenden Teildisziplinen ökonomischer Bildung leisten im Rahmen von unterschiedlichen Kombinationen in den einzelnen Ländern jeweils einen eigenständigen Beitrag zu den im Kapitel 1.1 ausgeführten Kompetenzen. Die Kompetenzen werden unter Einbeziehung der Leitideen, d.h. der elementaren ökonomischen Denk- und Betrachtungsweisen, vermittelt.

Betriebswirtschaft

- Die Betriebswirtschaft wird als komplexes, zielgerichtetes, produktives, soziales und auch als offenes und dynamisches System betrachtet, das marktwirtschaftlich orientiert ist.
- Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge werden systematisch beschrieben, analysiert und beurteilt.
- Einzelwirtschaftliche Problemstellungen und Entscheidungsprozesse werden auch unter Berücksichtigung ökologischer, gesellschaftlicher, politischer Aspekte beschrieben, analysiert und beurteilt.
- Die ökonomische Wirklichkeit wird vor dem Hintergrund unterschiedlicher und teilweise konträrer Interessen begriffen.
- Die Auswirkungen des europäischen Integrationsprozesses, der Globalisierung, des zunehmenden Wettbewerbs der Standorte und unterschiedlicher Spannungsfelder (z. B. Ökonomie versus Ökologie, individuelle bzw. gesellschaftliche versus unternehmerische Ansprüche) werden berücksichtigt.

Volkswirtschaft

- Das ökonomische Denken und Handeln der Wirtschaftssubjekte wird beschrieben, analysiert und beurteilt.

- Zusammenhänge zwischen individuellen bzw. einzelwirtschaftlichen ökonomischen Handlungen sowie politisch geprägten gesamtwirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Strukturen und Prozessen werden beschrieben, analysiert und beurteilt.
- Die ökonomische Wirklichkeit wird als dynamisches, komplexes und vernetztes System begriffen, das von unterschiedlichen und teilweise konträren Interessen bestimmt ist.
- Die Auswirkungen des europäischen Integrationsprozesses, der Globalisierung, des zunehmenden Wettbewerbs der Standorte und unterschiedlicher Spannungsfelder (z. B. Ökonomie versus Ökologie, individuelle versus gesellschaftliche Ansprüche) werden berücksichtigt.

Rechnungswesen und Controlling

- Das Rechnungswesen wird als System zur vollständigen und kontinuierlichen Erfassung und Verarbeitung von Prozessdaten und zur Bereitstellung entsprechender Informationen zur zielgerichteten Planung, Steuerung und Kontrolle betriebswirtschaftlicher Prozesse und unternehmerischer Entscheidungen betrachtet.
- Die durch die betrieblichen Prozesse ausgelösten Werte- und Güterströme werden im Rechnungswesen erfasst und die Daten mit entsprechenden Programmen verarbeitet.
- Bei unternehmenspolitischen bzw. -strategischen Entscheidungen (z. B. Investitions-, Finanzierungs- und Absatzpolitikentscheidungen) werden die Verfahren der Kostenrechnung und die Instrumente des Controllings angewandt.
- Das kunden-, prozess-, wissens- und finanzorientierte Controlling wird in seiner Dienstleistungsfunktion für das Management beschrieben, analysiert und beurteilt.
- Kennzahlen und Kennzahlensysteme werden als unerlässlicher Teil eines Informationssystems im Unternehmen zur Planung, Koordination von Teilplänen, Kontrolle, Organisation und Personalführung begriffen.

1.3 Anforderungen im Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau und im Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau

Die Vereinbarung zur Gestaltung der gymnasialen Oberstufe in der Sekundarstufe II (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 07.07.1972 i. d. F. vom 02.06.2006) weist dem Unterricht auf unterschiedlichen Anspruchsebenen nach den Einheitlichen Prüfungsanforderungen in der Abiturprüfung (EPA) unterschiedlich akzentuierte Aufgaben zu:

Unter Berücksichtigung der im Kapitel 1.1 beschriebenen Kompetenzbereiche und der im Kapitel 1.2 beschriebenen Leitideen soll der Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau eine wissenschaftspropädeutisch orientierte Grundbildung vermitteln. Der Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau leistet eine systematische, vertiefte und reflektierte wissenschaftspropädeutische Arbeit. Die Anforderungen im Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau- und im Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau müssen sich deutlich voneinander unterscheiden, aber trotzdem alle Anforderungsbereiche umfassen.

Der Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau soll

- in grundlegende Sachverhalte, Probleme und Zusammenhänge des Faches Wirtschaft einführen,
- die exemplarische Erkenntnis fachübergreifender Zusammenhänge vermitteln,

- unter Anwendung wesentlicher Arbeitsmethoden der Wirtschaft ein begründetes Basiswissen vermitteln.

Der Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau soll

- die systematische Erarbeitung von wesentlichen, die Komplexität der Wirtschaft verdeutlichenden Inhalte zum Ziel haben,
- die vertiefte Beherrschung der Arbeitsmethoden, Modelle und Theorien der Wirtschaft und ihre selbstständige Anwendung, Übertragung und Reflexion vermitteln,
- die differenzierte Erkenntnis fachübergreifender Zusammenhänge zum Ziel haben.

Unterschiede ergeben sich u. a. aus

- dem Grad der Vorstrukturierung,
- dem Komplexitätsgrad,
- dem Grad der Selbstständigkeit und Reflexion,
- dem Umfang der Arbeitsmethoden, Materialien und Themen,
- dem Grad der Methodenkompetenz.

2 Anforderungsbereiche

2.1 Allgemeine Hinweise

Die Abiturprüfung soll das Leistungsvermögen der Prüflinge möglichst differenziert erfassen. Dazu werden im Folgenden drei Anforderungsbereiche unterschieden.

Obwohl sich weder die Anforderungsbereiche scharf gegeneinander abgrenzen noch die zur Lösung einer Prüfungsaufgabe erforderlichen Teilleistungen in jedem Fall eindeutig einem bestimmten Anforderungsbereich zuordnen lassen, kann die Berücksichtigung der Anforderungsbereiche und deren Umsetzung mit Hilfe von Operatoren wesentlich dazu beitragen, Einseitigkeiten zu vermeiden und die Durchschaubarkeit und Vergleichbarkeit der Prüfungsaufgaben sowie der Bewertung der Prüfungsleistungen zu erhöhen.

Anforderungsbereiche ermöglichen eine differenzierte Beschreibung der Kenntnisse, Fähigkeiten und Einsichten, die für die Lösung einer Aufgabe im Fach Wirtschaft vorausgesetzt werden. Die Zuordnung der Teilleistungen zu den einzelnen Anforderungsbereichen hängt davon ab, ob die Lösung eine Auswahl von Methoden in einem geübten bekannten Zusammenhang erfordert oder ob selbstständiges Erarbeiten, Anwenden und Bewerten in komplexen und neuartigen Zusammenhängen erwartet werden. Die Zuordnung ist ferner abhängig vom vorangegangenen Unterricht, von den in den Lehrplänen/Richtlinien/Standards verbindlich vorgeschriebenen Zielen und Inhalten sowie von den zugelassenen Arbeitsmitteln.

Fragestellungen sollten einem Anforderungsbereich zugeordnet werden können, wobei nicht auszuschließen ist, dass auch mehr als ein Bereich berührt wird bzw. Teilleistungen des Prüflings mehreren Bereichen zugeordnet werden können.

2.2 Fachspezifische Beschreibung der Anforderungsbereiche

Jeder Aufgabenvorschlag für die schriftliche Abiturprüfung muss sich auf alle im Folgenden beschriebenen Anforderungsbereiche erstrecken. Das Schwergewicht der zu erbringenden Prüfungsleistungen liegt mit ca.

40 Prozent im Anforderungsbereich II. Die Anforderungsbereiche I und III sind mit je ca. 30 Prozent zu berücksichtigen.

In den folgenden Beschreibungen der Kenntnisse und Fähigkeiten sind die angegebenen Beispiele nicht verbindlich, aber in der Gesamtheit exemplarisch für das Anspruchsniveau. Die Beispiele orientieren sich an den unter 1.1 beschriebenen Kompetenzen.

2.2.1 Anforderungsbereich I

Der Anforderungsbereich I umfasst

- die Wiedergabe von Sachverhalten aus einem begrenzten Gebiet im gelernten Zusammenhang,
- die Beschreibung und Verwendung gelernter und geübter Arbeitsweisen in einem begrenzten Gebiet und einem wiederholenden Zusammenhang.

Dazu gehören u.a.:

- Beschreiben von Strukturen (z. B. Aufbau der EZB)
- sachgerechtes Wiedergeben fachwissenschaftlicher Begriffe (z. B. Bilanzkennziffern)
- Darstellung von wirtschaftlichen Grundmodellen (z. B. Produktlebenszyklus; idealtypischer Konjunkturverlauf)
- Ermitteln von wirtschaftlichen Größen (z. B. Ermittlung des break-even-points)
- Nennen von wirtschaftlichen Zielen (z. B. Magisches Viereck und Erweiterungen)

Dem Anforderungsbereich I entsprechen u. a. folgende Operatoren: Nennen, wiedergeben, zusammenfassen, beschreiben, darstellen, ermitteln.

nennen wiedergeben zusammenfassen	Kenntnisse (Fachbegriffe, Daten, Fakten, Modelle) und Aussagen in komprimierter Form unkommentiert darstellen
beschreiben darstellen	wesentliche Aspekte eines Sachverhaltes im logischen Zusammenhang unter Verwendung der Fachsprache wiedergeben
berechnen ermitteln	Aufgaben anhand vorgegebener Daten und Sachverhalte mit bekannten Operationen lösen

2.2.2 Anforderungsbereich II

Der Anforderungsbereich II umfasst

- selbstständiges Ordnen, Bearbeiten und Erklären bekannter Sachverhalte,
- selbstständiges Anwenden des Gelernten auf vergleichbare Sachverhalte,
- eigenständiges Strukturieren komplexer Texte oder umfassender fachspezifischer Sachverhalte.

Dazu gehören u.a.:

- Erklären von wirtschaftlichen Strukturen und Prozessen (z. B. staatliche Strukturpolitik)
- Vergleichen von wirtschaftlichen Theorien (z. B. Methoden der Investitionsrechnung, Markttheorien)
- Anwenden grundlegender Arbeitsweisen (z. B. Auswertung von Tabellen, Grafiken) .
- Analysieren bekannter Sachverhalte unter bestimmten Gesichtspunkten (z. B. Bilanzanalyse unter Beachtung von Bewertungsgrundsätzen, Arbeitsmarktpolitik)
- Erläutern funktionaler Zusammenhänge in der Wirtschaft (z. B. Auswirkungen von Faktorpreisänderungen auf die Kostenstruktur, Spannungsverhältnis Ökonomie und Ökologie)
- Anwenden von Erklärungs-, Beschreibungs- und Entscheidungsmodellen (z. B. Preistheorie, Preisstrategien, Portfolioanalysen)

Dem Anforderungsbereich II entsprechen u. a. folgende Operatoren: Erklären, erläutern, analysieren, auswerten, vergleichen, herausarbeiten, anwenden/übertragen.

erklären erläutern	Sachverhalte durch Wissen und Einsichten in einen Zusammenhang (Theorie, Modell, Regel, Gesetz, Funktionszusammenhang) einordnen und deuten; ggf. durch zusätzliche Informationen und Beispiele verdeutlichen
analysieren	wirtschaftliche Sachverhalte aus Materialien kriterien- bzw. aspektorientiert beschreiben und erklären
auswerten	Daten oder Einzelergebnisse zu einer abschließenden Gesamtaussage zusammenführen
vergleichen	Sachverhalte gegenüberstellen, um Gemeinsamkeiten, Ähnlichkeiten und Unterschiede herauszuarbeiten
herausarbeiten	aus Materialien bestimmte Sachverhalte herausfinden, die nicht explizit genannt werden, und Zusammenhänge zwischen ihnen herstellen
anwenden	grundlegende Arbeitsweisen und Modelle auf unbekannte Sachverhalte bzw. Zusammenhänge übertragen

2.2.3 Anforderungsbereich III

Der Anforderungsbereich III umfasst

- planmäßiges Verarbeiten komplexer Gegebenheiten mit dem Ziel zu selbstständigen Begründungen, Folgerungen, Lösungsansätzen, Deutungen und Wertungen zu gelangen,
- selbstständiges Auswählen und Anwenden geeigneter Arbeitsmethoden und Darstellungsformen in neuen Situationen und deren Beurteilung.

Dazu gehören u.a.:

- selbstständige Urteilsbildung hinsichtlich der Anwendbarkeit von Theorien und Modellen auf ein Beispiel bezogen (z. B. Produktionsentscheidungen, Eigen- oder Fremdfertigung, Standortfragen)
- selbstständiges Entwickeln von nachhaltigen Lösungsansätzen (z. B. Rohstoffproblematik)
- Entwickeln von Konzepten und adressatenbezogenes, sachlogisch strukturiertes, fachsprachlich korrektes Gestalten der Arbeitsergebnisse unter Nutzung geeigneter Materialien und Medien (z. B. Marketing-Mix für ein Produkt)
- Diskutieren von Problemstellungen (z. B. EU-Erweiterung)
- Entwickeln und Beurteilen von Zukunftsszenarien (z. B. Auswirkungen der Arbeitslosigkeit, demographische Entwicklung)
- Bewerten unterschiedlicher wirtschaftlicher Situationen und Lösungsansätze (z. B. wirtschaftspolitische Konzeptionen)

Dem Anforderungsbereich entsprechen u. a. folgende Operatoren: Beurteilen, Stellung nehmen, selbstständiges Entwickeln, gestalten, diskutieren.

beurteilen	Den Stellenwert von Sachverhalten und Prozessen in einem Zusammenhang bestimmen, um theorie- und kriterienorientiert zu einem begründeten Sachurteil zu gelangen
Stellung nehmen	Ausgehend vom Sachurteil unter Einbeziehung individueller Wertmaßstäbe zu einem begründeten eigenen Werturteil kommen
selbstständiges Entwickeln	zu einem Sachverhalt oder einer Problemstellung ein konkretes Lösungsmodell, eine Gegenposition oder einen Regelungsentwurf begründet entfalten
gestalten	Aufbereiten und adressatenbezogenes, sachlogisch strukturiertes, fachsprachlich korrektes Darstellen der selbstständig entwickelten Ergebnisse
diskutieren	zu einer ökonomischen Problemstellung eine Pro- und Kontra-Argumentation entwickeln, die zu einer begründeten Bewertung führt

3 Schriftliche Prüfung

3.1 Allgemeine Hinweise

Im Mittelpunkt der schriftlichen Prüfung stehen in Abhängigkeit von der länderspezifischen Kombination der Teildisziplinen ökonomische Problemstellungen einzelwirtschaftlicher und/oder gesamtwirtschaftlicher Art. Die Prüfungsaufgabe hat die in der Qualifikationsphase erworbenen Kompetenzen angemessen zu berücksichtigen und darf sich nicht auf die Inhalte nur eines Kurshalbjahres beschränken (Vgl. Vereinbarung über die Abiturprüfung in der gymnasialen Oberstufe, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.12.1973 i.d.F. vom 16.06.2000). Jede Aufgabe kann in Teilaufgaben gegliedert sein, die in einem inneren Zusammenhang stehen. Durch die Gliederung in Teilaufgaben werden

- verschiedene Blickrichtungen eröffnet,
- Vernetzungen gefordert,
- unterschiedliche Anforderungsbereiche gezielt angesprochen.

Die Aufgliederung darf nicht so detailliert sein, dass dadurch ein Lösungsweg zwingend vorgezeichnet wird oder durch eine zu große Kleinschrittigkeit in der Formulierung und Zahl der Teilaufgaben die Anforderung an eine eigenständige und komplexe Argumentationsentwicklung hinsichtlich eines Gesamtzusammenhangs beeinträchtigt wird.

3.2 Aufgabenform

Materialgebundene Prüfungsaufgaben (Statistik, Bilanz, Text, Diagramm u. ä.) eignen sich in besonderer Weise zur Überprüfung der in Kapitel 1 formulierten Kompetenzen. Die Materialien sind im Zusammenhang mit den unterrichtlichen Vorkenntnissen Grundlage für eine Vernetzung von Einzelinformationen zu einer problembezogenen Gesamtdarstellung. Diese erfordert den Nachweis von Fähigkeiten zum Erfassen von Problemsituationen, zur Analyse des damit verbundenen komplexen Sachverhaltes bis hin zur kritischen Reflexion, zur Stellungnahme oder zur Entwicklung von Lösungsansätzen.

3.3 Hinweise zum Erstellen einer Prüfungsaufgabe

Die Prüfungsaufgabe für die schriftliche Abiturprüfung soll sowohl fachliche als auch methodische Kompetenzen überprüfen.

Eine Prüfungsaufgabe muss sich auf alle drei in Kapitel 2.2 beschriebenen Anforderungsbereiche erstrecken. Die Prüfungsaufgaben sowohl für den Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau als auch für den Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau erreichen dann ein angemessenes Niveau, wenn das Schwergewicht der zu erbringenden Prüfungsleistungen im Anforderungsbereich II (ca. 40 Prozent) liegt und daneben die Anforderungsbereiche I und III (mit je ca. 30 Prozent) berücksichtigt werden.

Entsprechende Anteile der Anforderungsbereiche können insbesondere durch geeignete Wahl der nachzuweisenden fachlichen und methodischen Kompetenzen, sowie durch die Struktur und Formulierung der Prüfungsaufgabe erreicht werden (vgl. Kapitel 2.1). Diese Wahl sollte so erfolgen, dass eine prüfungsdidaktisch sinnvolle, selbstständige Leistung gefordert wird, ohne dass der Zusammenhang zur bisherigen Unterrichts- und Klausurpraxis verloren geht.

Jede Prüfungsaufgabe soll eine thematische Einheit bilden und besteht in der Regel aus mehreren in sich schlüssigen Teilaufgaben, die sich an den Anforderungsbereichen und den dazugehörigen Operatoren orientieren. Die Aufgliederung sollte nicht so detailliert sein, dass dadurch die Selbstständigkeit in der Strukturierung eingeschränkt wird. Weitere Einzelheiten ergeben sich aus den Lehrplänen/Richtlinien/Standards der Länder.

Zwischen den Anforderungen im Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau - und dem Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau bestehen in der Regel keine grundsätzlichen, sondern graduelle Unterschiede. Sie unterscheiden sich vor allem im Hinblick auf die Komplexität des Stoffes, den Grad der Differenzierung und Abstraktion der Inhalte und Begriffe, im Anspruch an Methodenbeherrschung und der Selbstständigkeit der Lösung von Problemen. So ist bei der Aufgabenstellung im Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau darauf zu achten, dass der Komplexitätsgrad der Texte, Materialien oder Probleme geringer gehalten wird und erforderlichenfalls solche Arbeitsanweisungen gegeben werden, die

eine Hilfe bei der Strukturierung der Arbeit leisten. Zu jeder Abituraufgabe wird die erwartete Prüfungsleistung beschrieben. Außerdem wird der Bezug zu den drei Anforderungsbereichen hergestellt.

Um das Prüfungsergebnis durchschaubar zu machen, sollen Angaben zum Gewichtungsverhältnis der Teilaufgaben enthalten sein.

Bei den Aufgabenstellungen sollten folgende Grundsätze beachtet werden:

Komplexe und konkrete Ausgangssituation für die Aufgabenstellung

- Die Aufgabenvorschläge sind in Teilaufgaben zu untergliedern, eine durchgängige Fall- bzw. Problembezogenheit ist herzustellen.
- Komplexe Ausgangssituationen sind als Ausgangspunkt von Problemanalysen und von konkreten, begründeten Lösungsvorschlägen auszuwählen.
- Überwiegend sollten die Teilaufgaben nicht ohne die Ausgangssituation und die beigefügten Materialien lösbar sein. Die jeweiligen Quellen sind anzugeben.
- Die Aufgabenstellungen sind prinzipiell so zu gestalten, dass sie aufeinander aufbauen, aber dennoch weitgehend unabhängig voneinander gelöst werden können und Zwischenergebnisse ermöglichen. Der innere Zusammenhang zwischen Gesamtaufgabe und den Teilaufgaben soll eine eigenständige und komplexe Argumentationsentwicklung hinsichtlich eines Gesamtzusammenhangs ermöglichen.

System- und prozessorientierte Betrachtung ökonomischer Sachverhalte

- Die Ausgangssituationen sollten sich auf die betriebliche Praxis beziehungsweise auf aktuelle volkswirtschaftliche Probleme beziehen.
- Die Aufgabenstellungen sollten sich an prozessorientierten Betrachtungen ausrichten.
- Die Ausgangssituationen und die darauf bezogenen Aufgabenstellungen sind mehrperspektivisch anzulegen.
- Die Aufgabenstellungen und Ausgangssituationen müssen auf eine Integration fachwissenschaftlicher Inhalte in ganzheitliche Strukturen wirtschaftlichen Handelns abzielen.

Rechnungswesen als Steuerungsinstrument für wirtschaftliche Entscheidungsprozesse

Die Hinweise zum Rechnungswesen sind unter der Maßgabe zu betrachten, dass dieses Fachgebiet in den Ländern jeweils in unterschiedlichen Konstellationen und Schwerpunktsetzungen angeboten wird und zum Teil gar nicht Gegenstand des Lehrplans bzw. des Unterrichts ist.

- Entweder sind konkrete Datenkonstellationen Ausgangspunkt betriebswirtschaftlicher Analysen und Lösungsabwägungen oder konkret vorgegebene betriebswirtschaftliche Problemstellungen werden mit Hilfe von vorgegebenen bzw. aufzubereitenden Zahlen des Rechnungswesens/Controllings analysiert und ein Lösungsvorschlag begründet.
- Analyseergebnisse und Lösungsvorschläge sind auf unternehmerische Zielsetzungen zu beziehen.
- In jedem Aufgabenvorschlag sollen betriebswirtschaftliche und rechnungswesenbezogene Aspekte verknüpft werden.

Fächerübergreifende Aspekte

- In der Aufgabenstellung des Prüfungsfaches soll mindestens ein fächerübergreifender Aspekt zum Tragen kommen. Methoden oder Arbeitstechniken zur fächerübergreifenden Vernetzung könnten z. B. sein: Mind Map, Stärken-Schwächen-Analyse, Kosten-Nutzen-Analyse.

3.4 Beschreibung der erwarteten Prüfungsleistungen (Erwartungshorizont)

Den Aufgaben der schriftlichen Prüfung muss eine Beschreibung der von den Schülerinnen und Schülern erwarteten Leistungen einschließlich der Angabe von Bewertungskriterien beigegeben werden. Dabei sind von der zuständigen Schulaufsichtsbehörde gegebene Hinweise für die Bewertung zu beachten und auf die gestellten Aufgaben anzuwenden. (§5 Absatz 3 der Vereinbarung über die Abiturprüfung der gymnasialen Oberstufe in der Sekundarstufe II, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.12.1973 i. d. F. vom 16.06.2000).

Die erwarteten Prüfungsleistungen sind stichwortartig darzustellen. Werden Prüfungsaufgaben nicht zentral gestellt, so ist der vorangegangene Unterricht, aus dem die Prüfungsaufgabe erwachsen ist, so weit zu erläutern, wie dies zum Verständnis der Aufgabe notwendig ist. Damit soll zugleich der Bezug zu den Anforderungsbereichen einsichtig gemacht werden.

Zugelassene Hilfsmittel sind anzugeben. Beim Einsatz der Hilfsmittel muss der Grundsatz der Gleichbehandlung gewahrt bleiben.

3.5 Bewertung von Prüfungsleistungen

Nach § 6 Absatz 5 der Vereinbarung über die Abiturprüfung der gymnasialen Oberstufe in der Sekundarstufe II (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.12.1973 i.d.F. vom 16.06.2000) soll aus der Korrektur und Beurteilung der schriftlichen Arbeit (z. B. Gutachten) hervorgehen, welcher Wert den von den Schülerinnen und Schülern vorgebrachten Lösungen, Untersuchungsergebnissen oder Argumenten beigemessen wird und wie weit die Schülerinnen und Schüler die Lösung der gestellten Aufgaben durch gelungene Beiträge gefördert oder durch sachliche oder logische Fehler beeinträchtigt haben. Die zusammenfassende Beurteilung schließt mit einer Bewertung gemäß Ziffer 9.1 und 9.2 der Vereinbarung vom 07.07.1972 i.d.F. vom 02.06.2006.

Das Beurteilen der von den Prüflingen erbrachten Prüfungsleistung erfolgt unter Bezug auf die beschriebene erwartete Gesamtleistung. Den Beurteilenden steht dabei ein Beurteilungsspielraum zur Verfügung.

Im Erwartungshorizont nicht angeführte aber gleichwertige Lösungen sind zu berücksichtigen.

Berücksichtigt wird die Art der Bearbeitung in den verschiedenen Anforderungsbereichen unter den Aspekten der Qualität, 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 Problemerkfassung
- 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
- Eigenständigkeit und Schlüssigkeit der Gliederung und des Aufbaus der Arbeit

Darüber hinaus sind schwerwiegende und gehäufte Verstöße gegen die sprachliche Richtigkeit in der Muttersprache (Unterrichtssprache) oder gegen die äußere Form gemäß §6 Absatz 5 der Vereinbarung über die Abiturprüfung der gymnasialen Oberstufe der Sekundarstufe II (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.12.1973 i.d.F. vom 16.06.2000) zu bewerten.

Gut (11 Punkte):

Die Note soll erteilt werden, wenn ca. 75 Prozent der erwarteten Gesamtleistung und auch Leistungen im Anforderungsbereich III erbracht worden sind.

Die Note soll erteilt werden, wenn

- zentrale Aussagen und bestimmende Merkmale von Materialien und Sachverhalten differenziert erfasst und umfassend bearbeitet werden,
- die Aussagen präzise und umfassend auf die Aufgabe bezogen sind,
- selbstständige Bezüge und eigenständiges Arbeiten erkennbar ist,
- fachspezifische Verfahren und Begriffe sicher angewendet werden,
- die Darstellung in gedanklicher Ordnung und sprachlicher Gestaltung überzeugt,
- komplexe Gedankengänge entfaltet und eigenständige Urteile dargestellt werden,
- die Arbeit klare Strukturen aufweist und eindeutige Verbindungen herstellt.

Ausreichend (05 Punkte):

Die Note soll erteilt werden, wenn ca. 45 Prozent der erwarteten Gesamtleistung erbracht worden sind.

Die Note soll erteilt werden, wenn:

- zentrale Aussagen und bestimmende Merkmale von Materialien und Sachverhalten in Grundzügen erfasst sind,

- die Aussagen insgesamt auf die Aufgaben bezogen sind,
- grundlegende Verfahren und Begriffe angewendet werden,
- die Darstellung verständlich ausgeführt und erkennbar geordnet ist,
- die mutter- und fachsprachlichen Anforderungen im Ganzen erfüllt sind,
- erkennbare Strukturen und Verbindungen vorhanden sind.

4 Mündliche Prüfung

4.1 Aufgabenstellung

In der mündlichen Prüfung sollen die Prüflinge Kenntnisse über Inhalte und Methoden des Faches Wirtschaft sowie fachbezogene und fächerübergreifende Kompetenzen zeigen.

Dabei sollen die Prüflinge in Abgrenzung zur schriftlichen Prüfung zeigen, dass sie über wirtschaftliche Sachverhalte in freiem Vortrag berichten und im Gespräch zu wirtschaftlichen Fragen begründet Stellung nehmen können. Sie sollen insbesondere nachweisen, in welchem Umfang sie

- Verständnis für grundlegende ökonomische Denk- und Arbeitsweisen haben,
- Einblick in ökonomische Problemstellungen gewonnen haben,
- Lösungsansätze und Alternativen fundiert vertreten,
- mediale Hilfen nutzen.

Dies kann innerhalb von Einzel- bzw. Gruppenprüfungen über verschiedene prüfungsmethodische Verfahren geschehen.

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 ist unter Vorgabe von geeignetem Arbeitsmaterial so zu formulieren, dass bei der Lösung alle drei Anforderungsbereiche erreicht werden können. Die Prüfung muss verschiedenartige Kompetenzen ansprechen und darf sich nicht ausschließlich auf Lerngebiete eines Kurshalbjahres beschränken.

In einer Gruppenprüfung ist auf eine gerechte Chancenverteilung zu achten. Durch die Begrenzung der Gruppengröße, die Aufgabenstellung und die Gestaltung des Prüfungsgespräches ist dafür Sorge zu tragen, dass die individuelle Leistung deutlich erkennbar und bewertbar ist. Für Gruppenprüfungen im Fach Wirtschaft eignen sich insbesondere Prüfungsaufgaben, bei denen z. B. unterschiedliche Perspektiven und Interessenlagen sowie Aspekte eines Problems behandelt werden. Gegenstand der Bewertung ist in jedem Fall die Leistung der einzelnen Schülerin bzw. des einzelnen Schülers.

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

Den Prüflingen muss anhand von Angaben zu Aufgabengewichtungen eine Orientierung für die Bearbeitung der mündlichen Prüfungsaufgabe geboten werden.

Bei Gruppenprüfungen mit besonderem Medieneinsatz sind die Prüfungsvorbereitungszeit und die Prüfungszeit in angemessenem Umfang zu verlängern.

4.2 Anforderungen und Bewertung

Für die Anforderung an die mündliche Prüfung und die Bewertung der Prüfungsleistung gelten die selben Grundsätze wie für die schriftliche Prüfung.

Spezifische Anforderungen an die Prüflinge sind:

- sachliche Richtigkeit und Umfang des bei der Sachdarstellung und beim anschließenden Prüfungsgespräch geforderten Fachwissens; dabei sind die Komplexität der Inhalte und der Grad an Selbstständigkeit der Prüfungsleistung zu beachten
- Beherrschung der für die Lösung der gestellten Problemstellung angemessenen Methoden; dabei sind die Schwierigkeiten der angewandten Methode und der Grad an Selbstständigkeit zu beachten
- Fähigkeit, einen wirtschaftlichen Sachverhalt sprachlich verständlich darzulegen, über ihn in logischem Zusammenhang zu referieren und das Wesentliche herauszustellen
- Fähigkeit, beim Prüfungsgespräch sachgerecht zu argumentieren, auf Fragen und Einwände einzugehen und gegebene Hilfen aufzugreifen.

Für die Bewertung gelten folgende zusätzliche Kriterien:

- Art und Strukturierung des Vortrages
- Fähigkeit zu verbaler und nonverbaler Kommunikation
- Eingehen auf Gesprächsimpulse
- Situationsbezogene Argumentations- und Urteilsfähigkeit

Die Notenfindung sollte unter Beachtung der fachlichen und überfachlichen Kompetenzen erfolgen, wobei die fachlichen im Vordergrund stehen.

4.3 Neue mündliche Prüfungsformen

„Die Abiturprüfung umfasst vier oder fünf Prüfungsfächer. Verpflichtend sind mindestens drei schriftliche Prüfungsfächer und mindestens ein mündliches Prüfungsfach“ (Vereinbarung zur Gestaltung der gymnasialen Oberstufe in der Sekundarstufe II [Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 07.07.1972 i d. F. vom 02.06.2006], Ziff. 8.2.). Bei fünf Abiturprüfungsfächern können die Länder im Rahmen des fünften Prüfungsfachs neue Prüfungsformen entwickeln. Grundlage der neuen mündlichen Prüfungsformen innerhalb von Einzel- bzw. Gruppenprüfungen können sein:

- Freier Vortrag
- Rollenspiel
- Zwiegespräch, Diskussion
- Pro- und Kontra-Darstellung
- Präsentation.

Geeignete Medien können diese Prüfungsformen unterstützen. Im Rahmen der vom Prüfling bzw. von den Prüflingen selbstständig gestalteten Prüfungsphase werden entweder integriert in den selbstständigen Darstellungsprozess oder in einem anschließenden Prüfungsgespräch die Ausgangsproblemstellungen vertieft.

Dabei müssen u. a. einzelne Sachverhalte oder Probleme fachsprachlich angemessen in übergeordnete Zusammenhänge eingeordnet sowie Lösungswege unter Rückgriff auf fachspezifische Denk- und Arbeitsweisen artikuliert und ggf. visualisiert werden.

Im Rahmen der neuen mündlichen Prüfungsformen erhält die Präsentation einen besonderen Stellenwert. Sie geht von einer vorzulegenden schriftlichen Dokumentation aus. Bei der Prüfungsplanung sind insbesondere die verfügbaren technischen Möglichkeiten, z. B. Folien, Simulationssoftware, Präsentationssoftware zu beachten.

Wird eine der neuen mündlichen Prüfungsformen gewählt, ist zu beachten, dass je nach der Art und Komplexität der Problemstellung, nach der Notwendigkeit einer aufwändigeren Problemerkklärung z. B. durch Literatur- oder Internetrecherche, projektartige Bearbeitung, oder nach der Zahl der in einer Prüfung zu prüfenden Schülerinnen und Schüler die Vorbereitungszeit bzw. die Dauer der Prüfung angemessen zu verlängern ist.

5 Besondere Lernleistung

Im Rahmen der Abiturprüfung kann auch eine besondere Lernleistung eingebracht werden.

Die „Besondere Lernleistung“ trägt dem Umstand Rechnung, dass in den Lehrplänen der Länder die diesen Prüfungsformen entsprechenden Arbeitsformen zunehmend Bedeutung gewinnen. Sie fördern projektorientiertes und wissenschaftspropädeutisches Lernen und Arbeiten, die Einbeziehung größerer fachlicher Zusammenhänge, die fächerverbindende Vernetzung des Erlernten und die kommunikative Kompetenz in unterschiedlichen Lernsituationen. Sie können darum auch als Prüfungssituation realisiert werden. Voraussetzung dafür ist, dass die der Prüfung entsprechende Lern- und Arbeitsform den Schülerinnen und Schülern aus dem Unterricht vertraut ist. Die „Besondere Lernleistung“ wird im Rahmen bzw. im Umfang eines mindestens zweisemestrigen Kurses erbracht.

Die „Besondere Lernleistung“ kann dem Referenzfach Wirtschaft zugeordnet sein und ist schriftlich von den Schülerinnen und Schülern zu dokumentieren. Die Ergebnisse werden im Rahmen eines Kolloquiums (Vereinbarung zur Gestaltung der gymnasialen Oberstufe in der Sekundarstufe II - Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 07.07.1972 i.d.F. vom 02.06.2006), Ziff. 7.6 und 9.3.4) mündlich geprüft und bewertet.

Das Kolloquium eignet sich besonders für die Präsentation und Erörterung der Ergebnisse der „Besonderen Lernleistung“, deren Einordnung und Diskussion in größeren fachlichen Zusammenhängen sowie die Erörterung weiterführender Fragen, z. B. fächerübergreifender Aspekte.

Im Rahmen der „Besonderen Lernleistung“ sollen die Schülerinnen und Schüler im Kolloquium Kompetenzen zeigen, die im Rahmen des Unterrichts angestrebt werden, z. B.:

- eine angemessene, vollständige und aussagekräftige Dokumentation präsentieren
- eine selbstständige und einfallsreiche Problembearbeitung zeigen
- Zusammenhänge darstellen
- mediengestützte Präsentation beherrschen
- kontrovers und souverän argumentieren
- angemessene Selbstreflexion zum Ausdruck bringen.

Diese spezifischen Anforderungen stellen besondere Herausforderungen an die Kriterien der Bewertung und deren Offenlegung.

II. Aufgabenteil

1 Allgemeine Hinweise für die schriftliche Abiturprüfung

Die folgenden Aufgabenbeispiele greifen auf bewährte Aufgabenstellungen in einzelnen Ländern zurück und berücksichtigen neuere fachdidaktische Entwicklungen, die im Teil I dieser EPA eingearbeitet wurden.

Die einzelnen Aufgaben können in der Regel nicht in dieser Form in allen Ländern gestellt werden. Aufgrund der großen Differenzierung des Faches Wirtschaft in Deutschland hinsichtlich der Kombination der Teildisziplinen, Schwerpunktbildungen, Unterschiedlichkeit der Lehrpläne und anderer unterrichtlicher Voraussetzungen wie z. B. Stundenausstattung u.a.m. ist eine zu starke Normierung der Aufgabenbeispiele nicht möglich. Ziel ist es, exemplarisch das erwartete Anforderungsniveau als Orientierungsmaßstab darzustellen. Die Beachtung der Anforderungsbereiche stellt ein wesentliches Steuerungsinstrument dar.

Die Aufgabenbeispiele sollen aufgrund der Fülle der möglichen Varianten als rahmensetzende, weiterzuentwickelnde Orientierungen gesehen werden. Sie stellen keine zwingenden Vorgaben dar.

Jeder Prüfungsaufgabe wird eine Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen vorangestellt, die die wichtigsten Informationen zur Einordnung der Aufgabe gibt.

Die Aufgabenbeispiele sind folgendermaßen gegliedert:

- Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe
- Aufgabenstellung/Problemstellung der Prüfungsaufgabe
- Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe

Die Zuordnung der Bewertungseinheiten (BE) der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen I, II und III (vgl. allgemeiner Teil I, Abschnitt 2.2 dieser EPA) wird in den Prüfungsaufgaben 1, 2, 4, 5 und 6 vorgenommen. Diese Aufstellungen können lediglich beispielhaft vorgenommen werden, da sie von den jeweiligen unterrichtlichen Voraussetzungen abhängig sind.

Die **Hinweise zur Korrektur und Bewertung** lassen sachlichen Gehalt, Art und Niveau der Beantwortung erkennen, ohne den Anspruch zu erheben, die einzig mögliche Lösung zu sein.

Bei der Leistungsbewertung ist außer den Anforderungsbereichen, die für die jeweilige Aufgabe festgelegt wurden, zu berücksichtigen, in welcher Quantität und Qualität die Bearbeitung der Aufgabe erfolgen soll (z. B. Argumentation, Argumentationstiefe, Vollständigkeit, sprachliche Gestaltung).

Die Angabe der Bewertungseinheiten (**BE**) für die Teilaufgaben ist verbindlich.

Ein Bewertungsschema mit der Umrechnung der erreichten Bewertungseinheiten in Notenpunkte wird jeweils ausgewiesen.

2 Aufgabenbeispiele für die schriftliche Abiturprüfung

2.1 Prüfungsaufgabe 1

2.1.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 1

Prüfungsaufgabe 1:	Volkswirtschaft
Schultyp	Allgemeinbildendes Gymnasium
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau: Wirtschaft und Recht
Teildisziplin für diese Aufgabe	Volkswirtschaft
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	2 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Stundenausstattung für diese Teildisziplin	2 Wochenstunden über 2 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Ziele und Träger der Wirtschaftspolitik, Grundkonzepte, Modell des Wirtschaftskreislaufs, Fiskalpolitik, Geldpolitik, Außenwirtschaftspolitik (Zahlungsbilanz, Wechselkurssysteme), Lohnpolitik, Strukturpolitik und Umwelt
Aufgabenstellung	Zentral durch Kultusministerium
Bearbeitungszeit für das Fach	210 Minuten
davon geplante Einlesezeit	30 Minuten
Bearbeitungszeit für diese Teildisziplin	90 Minuten
davon geplante Einlesezeit	0 Minuten
weitere zu bearbeitende Teildisziplin	Recht
Hilfsmittel	Keine

2.1.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 1

Material 1 (M1):

<p>Zinsumfrage: EZB trotz dem höheren Ölpreis</p> <p><i>Der hohe Ölpreis wird die Europäische Zentralbank (EZB) nicht veranlassen, die Leitzinsen früher als 2005 anzuheben – trotz der Gefahr eines Inflationsanstiegs.</i></p>
<p><u>Volkswirte erwarten bereits eine restriktive Geldpolitik für 2005.</u></p> <p>Nach Einschätzung von Volkswirten werden die möglichen negativen Folgen für die Wirtschaft dazu führen, dass die Zentralbank ihre Zinsanhebung weiter nach hinten verschiebt. „Sollte die aktuelle Schwächeperiode der Konjunktur vor dem Hintergrund der hohen Ölpreise länger anhalten als bisher erwartet, könnte dies die nächste Zinsanhebung der EZB weiter in das Jahr 2005 hinein verlagern“, sagte Kenneth Wattret von BNP Paribas¹. Aktuell liegt der EZB-Zinssatz bei 2 Prozent. Durch die aktuelle Diskussion, wie stark die US-Notenbank Federal Reserve in diesem Jahr die Leitzinsen anheben wird, war am Finanzmarkt auch die Frage aufgekommen, ob die EZB noch vor 2005 aktiv werden müsse. Auch der Ölpreis wurde als Grund für eine vorgezogene Zinsanhebung der EZB herangezogen. In der aktuellen Umfrage sehen die befragten Ökonomen eher die negativen Folgen für das Wirtschaftswachstum in den Vordergrund treten. „Die höhere Inflation ist von der Entwicklung der Rohstoffpreise und nicht von der Nachfrage getrieben“,</p>

sagte Stefan Bruckbauer von der Ba-Ca². Aus diesem Grund sei vorläufig noch nicht mit einer Zinsanhebung zu rechnen.

Quelle: Financial Times Deutschland vom 31.08.2004 (bearbeitet)

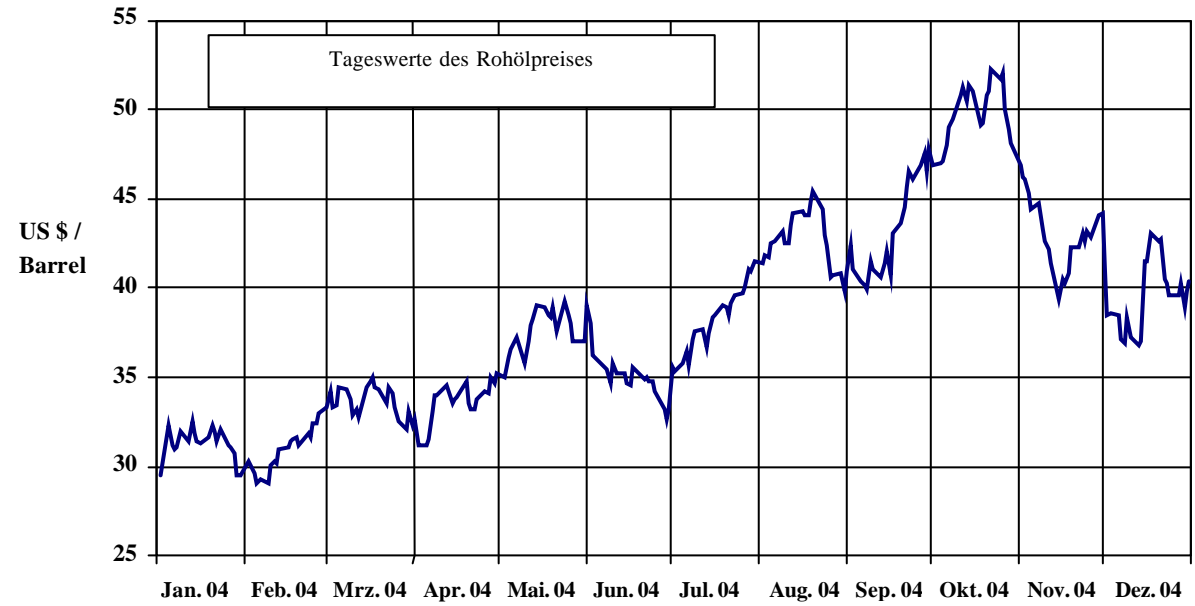
Anmerkungen:

¹ französische Großbank

² österreichische Bank

Material 2 (M 2):

Entwicklung des Rohölpreises



Quelle: U.S. Department of Energy, Energy Information (bearbeitet)

- 1.1 Beschreiben Sie mögliche Ursachen für den Trend von Januar bis Oktober 2004 und die anschließende Trendumkehr bei der dargestellten Entwicklung des Ölpreises!
- 1.2 Erstellen Sie unter Berücksichtigung der von Bruckbauer (M 1) genannten möglichen „Inflationstreiber“ eine differenzierte Übersicht über verschiedene Ursachen der Inflation!
- 1.3 Erläutern Sie mögliche Auswirkungen eines steigenden Ölpreises auf die deutsche Handelsbilanz!
[18 BE]
- 2.1 Erklären Sie knapp die Wirkungsweise des in M 1 erwähnten „EZB-Zinssatzes“!
- 2.2 Stellen Sie den im Text (M 1) beschriebenen Zielkonflikt dar, in dem sich die EZB befindet, und zeigen Sie auf, welche Folgen eine „restriktive Geldpolitik“ für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage haben könnte!
- 2.3 Erläutern Sie, inwieweit die EZB bei ihrer Geldpolitik in der im Text (M 1) dargestellten Situation Entscheidungen der US-Notenbank berücksichtigen muss!
[18 BE]
- 3 Diskutieren Sie, ob der Staat bei einem relativ hohen Niveau des Ölpreises die Mineralölsteuer senken sollte!
[10 BE]

Material 3 (M 3):

Tarifverhandlungen 2004		
Branche/Unternehmen	Forderungen	
	Arbeitgeber	Gewerkschaften
Zeitungsverleger (Redakteure)	keine Gehaltserhöhung bis zum 31.07.2005; Reduktion des Urlaubsgeldes von 95 auf 75 Prozent eines Monatsgehalts; 30 statt 35 Urlaubstage; ursprünglich: Verlängerung der Wochenarbeitszeit von bisher 36,5 Stunden	Erhöhung von Gehältern und Honoraren analog zur Druckindustrie (1,5 Prozent ab 01.07.2004); Tarifvertrag zur Sicherung der Beschäftigung bei Verlagen in wirtschaftlicher Not
Bauhauptgewerbe	Möglichkeit zur Arbeitszeitverlängerung auf Betriebsebene; neues Leistungslohnsystem	keine Lohnforderung; Ziel: Beschäftigungssicherung
Chemische Industrie	deutliches Abbremsen der Tarifentwicklung	3,5 Prozent mehr Lohn für 12 Monate
Deutsche Telekom	Arbeitszeitverkürzung von 38 auf 32 Wochenstunden bei entsprechender Lohnabsenkung; Beschäftigungsgarantie für 10.000 Mitarbeiter	4 Prozent mehr Gehalt; Befristung einer möglichen Arbeitszeitverkürzung, dabei keine volle Lohnabsenkung; keine betriebsbedingten Kündigungen bis Ende 2008

Quelle: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (iwd), Jg. 30/8, 19. Februar 2004, S. 6 (bearbeitet)

- 4.1 Erläutern Sie, inwiefern die Forderungen der Deutschen Telekom und der Arbeitnehmervertreter im Bauhauptgewerbe jeweils eine Sonderstellung im Rahmen der in M 3 dargestellten Positionen einnehmen! Stellen Sie dar, welche Überlegungen zu diesen Forderungen geführt haben könnten!
- 4.2 Diskutieren Sie, wie sich eine Erhöhung der Arbeitszeit ohne entsprechende Lohnerhöhung auf Wachstum und Beschäftigung auswirken könnte! [14 BE]

Summe [60 BE]

2.1.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 1

Umrechnung der erreichten Bewertungseinheiten in Notenpunkte

Notenpunkte	Notenstufen	Bewertungseinheiten	Intervalle in %
15	+ 1	60 – 58	15
14	1	57 – 55	
13	1 –	54 – 52	
12	+ 2	51 – 49	15
11	2	48 – 46	
10	2 –	45 – 43	
9	+ 3	42 – 40	15
8	3	39 – 37	
7	3 –	36 – 67	
6	+ 4	33 – 31	15
5	4	30 – 28	
4	4 –	27 – 25	
3	+ 5	24 – 21	20
2	5	20 – 17	
1	5 –	16 – 13	
0	6	12-0	20

Mögliche Zuordnung der Bewertungseinheiten der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen I, II und III

Teilaufgaben	Bewertungseinheiten in den Anforderungsbereichen			Bewertungseinheiten
	I u.a. nennen, wiedergeben, zusammenfassen, beschreiben, darstellen, ermitteln.	II u.a. erklären, erläutern, analysieren, auswerten, vergleichen, herausarbeiten, anwenden/übertragen	III u.a. beurteilen, Stellung nehmen, selbstständiges Entwickeln, gestalten, diskutieren.	
1.1	6			18
1.2	4	2		
1.3		6		
2.1	2	3		18
2.2	3	3	2	
2.3		5		
3.		2	8	10
4.1	3	3		14
4.2			8	
Summe	18	24	18	60
Anteil in %	30%	40%	30%	100%

Beschreiben, z. B.:

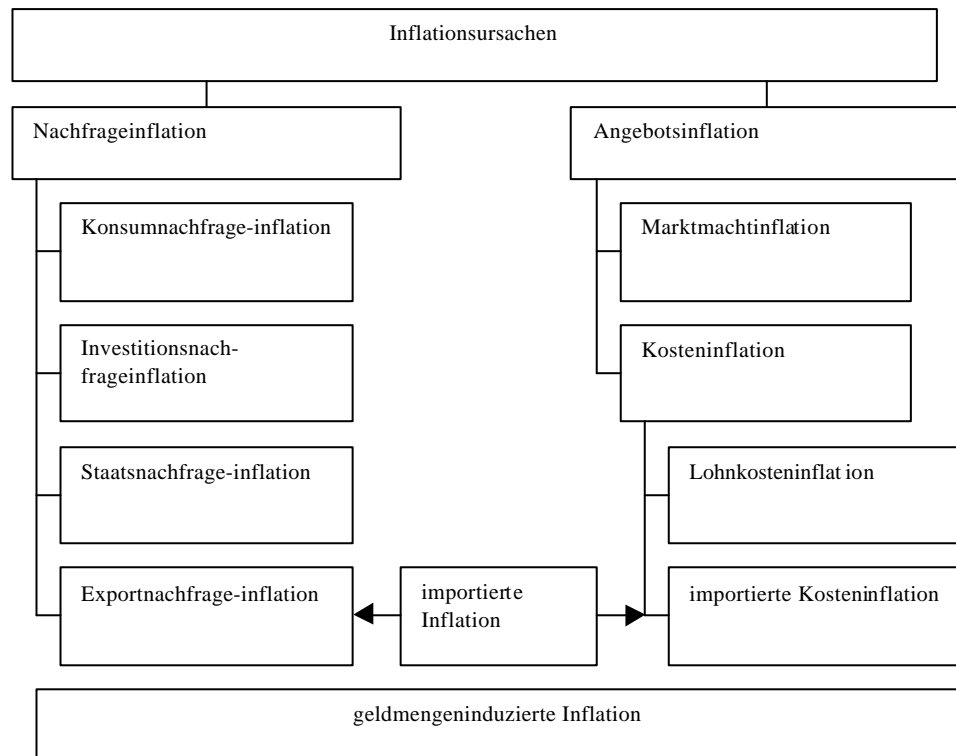
Mögliche Ursachen für im Trend steigende Ölpreise bis Oktober 2004:

- Angebotsverknappung, z. B. wegen Folgen des Irakkriegs
- Nachfrageerhöhung, z. B. wegen Wirtschaftsboom in China
- Spekulationskäufe

Mögliche Ursachen für die Trendumkehr ab November 2004:

- Angebotsausweitung, z. B. wegen steigender Fördermengen
- Nachfrageverringering, z. B. wegen gefüllter Lager
- „Gewinnmitnahmen“ der Spekulanten

1.2 Erstellen einer Übersicht, z. B.:



Andere Darstellungen unter Einbeziehung der von Bruckbauer genannten Ursachen (Nachfrageinflation und importierte Kosteninflation) sind denkbar.

1.3 Erläutern, z. B.:

Bei gleich bleibenden Ölimportmengen steigt durch den höheren Preis der Importwert der Handelsbilanz. Selbst bei leicht rückläufiger Importmenge könnte die Preiserhöhung die Mengenreduzierung überkompensieren. Gegebenenfalls verteuern sich in der Folge auch weitere Importe, da andere exportierende Länder auch von der Ölpreiserhöhung betroffen sind.

Die Produktion im Inland verteuert sich (importierte Kosteninflation), damit kommt es eventuell auch zu einem mengenmäßigen Rückgang des Exports und damit zu einem Rückgang des Exportwertes.

Insgesamt dürfte sich der Handelsbilanzüberschuss reduzieren.

2.1 Erklären, z. B.:

Der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte wird häufig als „EZB-Zinssatz“ bezeichnet. Im Rahmen der Offenmarktpolitik wird dabei dem Markt Liquidität gegen Verpfändung von Wertpapieren zugeführt. Die EZB hat z. B. über die Festlegung des Zinssatzes (Mengentender) die Möglichkeit, die Refinanzierung der Geschäftsbanken zu verteuern oder zu verbilligen. Sie kann damit Einfluss auf die Giralgeldschöpfung und damit auf die Geldmengenentwicklung sowie auf das Zinsniveau nehmen.

2.2 Darstellen, z. B.:

Oberstes Ziel der EZB ist es, die Preisstabilität im Euroraum zu gewährleisten. Der Ölpreisanstieg führt zu einer importierten Inflation und damit zur Gefährdung dieses Ziels. Die EZB müsste daher eine restriktive Geldpolitik betreiben und die Leitzinsen anheben und/oder die Volumina im Rahmen der Offenmarktgeschäfte zurückführen.

Andererseits versucht die EZB auch, die Wirtschaftspolitik der am Euro-System beteiligten Länder zu unterstützen und den sich andeutenden konjunkturellen Aufschwung nicht zu gefährden. Eine Anhebung der Leitzinsen wäre hier kontraproduktiv. Steigende Ölpreise führen tendenziell zu einem Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage.

Aufzeigen, z. B.:

Eine restriktive Geldpolitik der EZB würde die „Schwächeperiode“ der Konjunktur noch verstärken. Durch die Anhebung der Leitzinsen steigen die Refinanzierungskosten der Geschäftsbanken. Diese geben die höheren Kosten durch erhöhte Kreditzinsen an ihre Kunden weiter. Mit zeitlicher Verzögerung steigen auch die Sparzinsen. Dadurch geht bei den privaten Haushalten die Konsumneigung zurück und die Sparneigung steigt. Im Unternehmenssektor wird die Investitionstätigkeit zurückgehen (kreditfinanzierte Investitionen, alternative Anlagemöglichkeiten). Insgesamt wird die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sinken.

2.3 Erläutern, z. B.:

Grundsätzlich ist die EZB bei ihren geldpolitischen Entscheidungen völlig unabhängig. Ein erhebliches Zinsgefälle zwischen den USA und dem Euro-Raum führt aber zu einem Kapitalabfluss aus Europa, was wiederum die Investitionstätigkeit negativ beeinflussen könnte.

Ggf.: Durch den Kapitalabfluss könnte der Euro gegenüber dem US-Dollar an Wert verlieren, was bei steigenden Ölpreisen (Fakturierung in US-Dollar) zu einer weiteren Verteuerung der Ölimporte führen würde.

3 Diskutieren, z. B.:

Durch eine Senkung der Mineralölsteuer werden Verbraucher und Unternehmen als Ausgleich für einen hohen Ölpreis (Heizöl, Benzin) entlastet. Ein Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage kann damit verhindert werden und eine beginnende Konjunkturerholung ist nicht gefährdet. Durch ein verstärktes Wirtschaftswachstum werden mittelfristig auch die Steuereinnahmen des Staates wieder steigen. Die Staatsverschuldung könnte reduziert werden. Außerdem ergeben sich positive Auswirkungen auf die Preisniveaustabilität.

Wird die Mineralölsteuer nicht gesenkt, wird bei hohen Ölpreisen ein großer Teil des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte durch steigende Energiekosten absorbiert und die Nachfrage nach Konsumgütern geht zurück. Sinkende Gewinne im Unternehmensbereich (durch steigende Kosten und ausbleibende Erträge) wirken sich negativ auf die Investitionstätigkeit aus. Beides kann zu einer Abschwächung eines Konjunkturaufschwungs mit negativen Folgen für das Gesamtsteueraufkommen führen.

Andererseits können politische und wirtschaftliche Unsicherheit, ausgelöst durch einen starken Ölpreisanstieg, aber auch zu vermehrtem Angstsparen und zu einer Verminderung der privaten Konsumnachfrage und damit zu Steuerausfällen führen. Eine Senkung der Mineralölsteuer führt dann nicht zu einer Ausweitung der Konsumnachfrage und hätte überdies weitere Steuerausfälle und ein steigendes Staatsdefizit zur Folge.

Bei einer Senkung der Mineralölsteuer wird zudem deren ökologische Intention (Reduzierung des Verbrauchs) nicht mehr im vollen Umfang verwirklicht.

Schließlich würde die marktwirtschaftliche Funktion des steigenden Ölpreises, die Verknappung des Rohöls anzuzeigen, durch eine gleichzeitige Senkung der Mineralölsteuer konterkariert. Damit würden auch durchaus erwünschte (langfristige) Anpassungsreaktionen der Volkswirtschaft in Produktion und Verbrauch behindert.

Ein sinnvolles Fazit wird erwartet.

4.1 Erläutern und darstellen, z. B.:

Die Arbeitnehmervertreter für das Bauhauptgewerbe fordern im Gegensatz zu den anderen genannten Gewerkschaften keine Lohnerhöhungen. Hier steht die Beschäftigungssicherung im Vordergrund. Die Lage im Bauhauptgewerbe ist in den letzten Jahren besonders prekär. Den Gewerkschaften dürfte hier bewusst sein, dass Lohnerhöhungen mit einem weiteren Beschäftigungsabbau verbunden wären. Das Hauptziel lautet deswegen, die derzeit vorhandenen Arbeitsplätze möglichst zu sichern.

Auf Arbeitgeberseite fordert lediglich die Deutsche Telekom eine Arbeitszeitverkürzung. Um Stellenabbau zu vermeiden, aber trotzdem die Kosten zu reduzieren, soll die Arbeitszeit bei einem entsprechend geringeren Gehalt gekürzt werden. Möglicherweise befürchtet die Telekom AG bei einem Arbeitsplatzabbau negative Auswirkungen auf das Unternehmensimage. Zudem dürfte ein Stellenabbau aufgrund des weit reichenden Kündigungsschutzes mit erheblichen Kosten verbunden sein.

4.2 Diskutieren, z. B.:

Einerseits könnten erhöhte Arbeitszeiten Neueinstellungen verhindern, da Engpässe bei den Mitarbeitern abgemildert werden. Eine Verlängerung der Arbeitszeit ohne entsprechenden Lohnausgleich führt jedoch andererseits zu einer Kostenreduzierung bei den Unternehmen. Damit steigt deren internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine Erhöhung der Exportgüternachfrage kann die Einstellung neuer Arbeitskräfte bewirken. Eine Senkung der Lohnkosten führt u. U. auch zu größerer Attraktivität des Standorts Deutschland bei potenziellen ausländischen Investoren und damit zur Schaffung weiterer Arbeitsplätze. Der finanzielle Spielraum der Unternehmen für Neuinvestitionen wächst, was positive Beschäftigungseffekte in der Investitionsgüterindustrie auslösen kann. Insgesamt kann somit ein Wachstumsprozess in Gang gesetzt werden.

2.2 Prüfungsaufgabe 2

2.2.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 2

Prüfungsaufgabe 2: Betriebswirtschaft	
Schultyp	Allgemeinbildendes Gymnasium
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Wirtschaft und Recht
Teildisziplin für diese Aufgabe	Betriebswirtschaft
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Stundenausstattung für diese Teildisziplin	ca. 2 Wochenstunden über 3 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Wirtschaftliche und rechtliche Sachverhalte aus der Betriebswirtschaft, betriebliche Grundentscheidungen, Produktion und Kosten, Investition und Finanzierung, Markt und Absatz, Unternehmenskonzentration, Grundzüge des Rechnungswesens, Bilanzanalyse, betriebswirtschaftliche Fallstudien
Aufgabenstellung	Zentral durch Kultusministerium
Bearbeitungszeit für das Fach	270 Minuten
davon geplante Einlesezeit	30 Minuten
Bearbeitungszeit für diese Teildisziplin	120 Minuten
davon geplante Einlesezeit	0 Minuten
weitere zu bearbeitende Teildisziplin	Recht oder Volkswirtschaft
Hilfsmittel	Taschenrechner

2.2.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 2

Die **Trolok AG** ist ein traditionsreiches Unternehmen, das sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von alltagstauglichen Fahrrädern beschäftigt. Die Geschäftssegmente sind konzentriert auf Citybikes, Mountainbikes, Kinderräder und Klappräder. Auf der diesjährigen Hauptversammlung im Mai präsentierte der Vorstand die folgende Bilanz (aufbereitete Kurzfassung):

Aktiva		Bilanz der Trolok AG per 30.12.2004 (Tsd. €)		Passiva	
Anlagevermögen				Eigenkapital	
Immaterielle Vermögenswerte	21.559			Gezeichnetes Kapital	20.000
Sachanlagen	153.456			Kapitalrücklage	10.000
Finanzanlagen	28.428			Gewinnrücklagen	29.900
	203.443			Bilanzgewinn	600
					60.500
Umlaufvermögen				Fremdkapital	
Vorräte	60.947			Langfristige Finanzschulden	142.068
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	75.484			Kurzfristige Finanzschulden	59.555
Flüssige Mittel	7.041			Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	38.621
	143.472			Kurzfristige Rückstellungen	46.171
					286.415
Summe Aktiva	346.915	Summe Passiva		346.915	

Ergänzend teilte der Vorstand mit, dass der Gewinn bei einem leichten Umsatzrückgang erneut um 15% geschrumpft sei. In den letzten 5 Jahren habe sich der Gewinn damit in etwa halbiert. Hauptursachen seien die nach wie vor schwache Konjunktur und die einhergehende Kaufzurückhaltung der privaten Verbraucher sowie der steigende Kostendruck im Personal- wie auch im Energiebereich. Positiv sei, dass es dennoch gelungen ist, die Eigenkapitalbasis stabil zu halten.

Zu den aktuellen Marktdaten des Fahrradsortimentes präsentiert der Vorstand die folgende Übersicht:

Daten für das abgelaufene Geschäftsjahr (alle Daten in Prozent)	Citybikes	Mountainbikes	Kinderräder	Klappräder
Marktwachstum	7	8	3	2
Marktanteil	6	15	19	4
Anteil des Marketingaufwands der einzelnen Produkte am gesamten Marketingbudget	20	35	6	39
Umsatzrendite des Produkts im abgelaufenen Geschäftsjahr	+ 0,5	+ 3,2	+ 15,3	- 3,9

Die Wachstumsprognosen für die nächsten Jahre, bezogen auf den gesamten Fahrradmarkt, liegen bei ca. 4% pro Jahr. Der durchschnittliche Marktanteil der vier wichtigsten Mitbewerber auf diesem oligopolistischen Markt beträgt 10%.

- 1.1 Berechnen und beurteilen Sie die Vermögens- und Kapitalstruktur mit Hilfe der Anlagenquote und der Eigenkapitalquote (%-Werte) sowie die Finanzierung des Anlagevermögens mit Hilfe der Deckungsgrade I und II.
- 1.2 Beschreiben Sie drei verschiedene Maßnahmen, die das Unternehmen trotz sinkender Erträge ergreifen haben könnte, um die Eigenkapitalquote nicht weiter absinken zu lassen. [18 BE]

Um bei einer anhaltend schlechten Binnenkonjunktur die Umsatz- und Ertragssituation zu verbessern, wird bei der **Trolok AG** über Möglichkeiten einer Expansion in eines der neuen EU-Beitrittsländer nachgedacht.

Folgende Alternativen stehen bislang zur Diskussion:

- Verkauf über den ortsansässigen Einzelhandel unter einer dort eingeführten Marke,
- Eröffnung von eigenen Verkaufsniederlassungen,
- Gründung eines neuen Produktionsstandorts und Aufbau eines Vertriebsnetzes.

- 2.1 Analysieren Sie die genannten Alternativen und begründen Sie, welche davon Sie favorisieren.

Überraschend bietet sich für die Geschäftsleitung der **Trolok AG** eine weitere Möglichkeit – die Übernahme eines in den baltischen Ländern bereits etablierten Unternehmens.

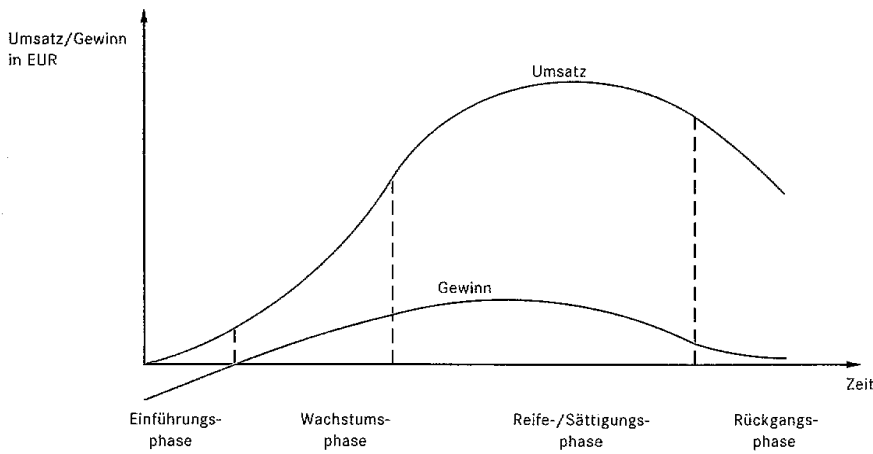
- 2.2 Erläutern Sie die Chancen und Risiken, die mit einer solchen Übernahme verbunden sein können.

Zur Finanzierung einer möglichen Übernahme wäre die **Trolok AG** auf Liquidität von außen in Höhe von 30 Mio. € angewiesen. Drei Alternativen werden seitens des Finanzvorstandes favorisiert, um die Finanzierung zu sichern:

- Eigenkapitalerhöhung durch die Ausgabe neuer Aktien
- Aufstockung des Bankdarlehens
- Veräußerung von Teilen des Vermögens

2.3 Erläutern Sie für jede dieser drei Finanzierungsmaßnahmen jeweils zwei Argumente, die für ihre Auswahl sprechen. Berücksichtigen Sie dabei auch die Auswirkungen der jeweiligen Finanzierungsalternative auf die Bilanzstruktur. [26 BE]

Im Zusammenhang mit der Expansion des Unternehmens wird von einem Unternehmensberater eine Lebenszyklusanalyse für die Hauptgeschäftsfelder der **Trolok AG** erstellt.



Umsatz- und Gewinnverlauf¹ im Produkt-Lebenszyklus

3.1 Ordnen Sie die Produkte der **Trolok AG** den Phasen des Lebenszyklusmodells unter Nutzung der Marktdaten zu. Beurteilen Sie die Verteilung des Marketing-Budgets der **Trolok AG** aufgrund der vorgegebenen Daten und entwickeln Sie daraus eine Empfehlung an die Geschäftsleitung.

3.2 Erläutern Sie vier mögliche Gründe, warum die Geschäftsleitung trotz der schlechten Zahlen an den Klappprüdern fest hält. [16 BE]

Summe

[60 BE]

2.2.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 2

Umrechnung der erreichten Bewertungseinheiten in Notenpunkte

Notenpunkte	Notenstufen	Bewertungseinheiten	Intervalle in %
15 14 13	+ 1 1 1 –	60 – 58 57 – 55 54 – 52	15
12 11 10	+ 2 2 2 –	51 – 49 48 – 46 45 – 43	15
9 8 7	+ 3 3 3 –	42 – 40 39 – 37 36 – 67	15
6 5 4	+ 4 4 4 –	33 – 31 30 – 28 27 – 25	15
3 2 1	+ 5 5 5 –	24 – 21 20 – 17 16 – 13	20
0	6	12 – 0	20

Mögliche Zuordnung der Bewertungseinheiten der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen I, II und III

Teilaufgaben	Bewertungseinheiten in den Anforderungsbereichen			Bewertungseinheiten
	I	II	III	
				Angegeben auf dem Aufgabenblatt
1.1	4	4	4	18
1.2	2	4		
2.1	3	3	3	26
2.2	2	3		
2.3	4	4	4	
3.1	3	2	3	16
3.2		4	4	
Summe	18	24	18	60
Anteil in %	30%	40%	30%	100%

1.1 Berechnen und beurteilen, z. B.:

Anlagenquote	= 58,64%	für einen Industriebetrieb angemessene und durchaus übliche Quote; der relativ hohe Anteil an Finanzanlagen und immateriellen Vermögenswerten wäre zu hinterfragen;
Eigenkapitalquote	= 17,27%	schwache Eigenkapitalausstattung und damit geringer Risikopuffer für wirtschaftlich schwierige Zeiten (wie beschrieben), auch wenn für deutsche Verhältnisse ein durchschnittlicher Wert;
Anlagendeckung I	= 29,44%	unzureichende Finanzierung des Anlagevermögens durch Eigenkapital; starke Abhängigkeit von Gläubiger(-banken) und sehr zinsempfindlich – steigende Zinsen erhöhen Druck auf die bereits sinkenden Gewinne;
Anlagendeckung II	= 99,27%	selbst die Anlagendeckung II kann nicht als gut bezeichnet werden, da die Kenngröße, wenn auch knapp, unter 100% liegt und das Vorratsvermögen noch nicht berücksichtigt worden ist. Die Finanzierungsspielräume sind dadurch stark eingeschränkt.

1.2 Beschreiben von drei verschiedenen Maßnahmen, z. B.:

- Auflösung stiller Reserven;
- Rücklagenbildung durch Gewinnthesaurierung: die erwirtschafteten Gewinne werden nicht oder nur zugehörigen Teilen ausgeschüttet, der Großteil verbleibt im Unternehmen;
- Kapitalerhöhung gegen Einlagen;
- Kostensenkungsmaßnahmen, um bei sinkenden Erträgen die Gewinnsituation nicht zu verschlechtern.

2.1 Analysieren und begründet entscheiden, z. B. anhand folgender Aspekte:

Verkauf über den ortsansässigen Einzelhandel unter einer dort eingeführten Marke:

Pro

- vorhandener Kundenstamm
- Nutzung des Bekanntheitsgrads der Marke und damit
- Kosten- und Zeitersparnis sowie ein geringerer Kapitalbedarf.
- Kurzfristige Erreichbarkeit hoher Absatzzahlen und damit der Gewinnzone.

Contra

- Mögliche Abhängigkeit vom dortigen Einzelhandel; damit verbunden Druck auf die Gewinnspanne und auf die langfristigen Rentabilitätsaussichten.
- Verzicht auf das Potenzial der eigenen Marke und das positive Image von „Westprodukten“.

Eröffnung von eigenen Verkaufsniederlassungen:

Pro

- Höhere Präsenz auf den neuen Märkten und damit Steigerung des eigenen Bekanntheitsgrads bei potenziellen Kunden. Spätere Neueinführungen von Produkten könnten davon profitieren.

Contra

- Hohe Kosten für den Aufbau eines Markenimages.
- Die Marktpräsenz ausschließlich in Form von Verkaufsniederlassungen führt u. U. zu einer Kaufzurückhaltung, weil die erwirtschafteten Gewinne nicht im Land bleiben.
- Unterschiedliche Kaufkraft kann Preisdifferenzierungen notwendig machen, die durch Reimporte den Druck auf die Verkaufspreise im Inland erhöhen.

Gründung eines neuen Produktionsstandorts und der Aufbau eines Vertriebsnetzes:

Pro

- Geringere Produktionskosten (Subventionen, Löhne, Lohnnebenkosten etc.). Durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze steigt die Akzeptanz bei der einheimischen Bevölkerung.

Contra

- Hohe Investitionskosten und der damit verbundene Kapitalbedarf bei noch unsicheren Absatzerwartungen stellen ein enormes unternehmerisches Risiko dar.
- Einhaltung hoher Qualitätsstandards („made in Germany“) ist aufgrund fehlenden Fachpersonals und fehlender Erfahrung nicht gewährleistet.

2.2 Erläutern, z. B.:

Mögliche Chancen:

- Neben dem Unternehmen selbst sind die Absatzkanäle und die gesamte Logistik aufgebaut.

- Sowohl im Beschaffungs- wie auch im Kommunikationsbereich gibt es gewachsene Strukturen, funktionierende Kooperationen und differenzierte Marktkenntnisse.
- Niedrige Produktionskosten (vor allem Personal und Energie).

Mögliche Risiken:

- Existenz langfristiger Lieferverträge.
- Evtl. notwendige Personalfreisetzung kann hohe Kosten nach sich ziehen.
- Veraltete Produktionsverhältnisse machen umfangreiche und kapitalintensive Investitionen notwendig.
- Corporate identity mit neuem Eigentümer ist schwierig.

2.3 Aufzeigen von je zwei Argumenten, z. B.:

Für die Eigenkapitalerhöhung gegen Einlagen sprechen folgende Argumente:

- Verbesserung der Eigenkapitalausstattung und damit der EK-Quote und der Anlagendeckung;
- Verbesserung des Ratings (Basel II) und damit günstigere Kreditkonditionen;
- Mehr Unabhängigkeit bei Investitionsentscheidungen;
- Dauerhaft verfügbares Kapital, das ertragsabhängig in Form von (unterschiedlich hohen) Dividenden verzinst wird;

Für die Aufstockung des Bankdarlehens sprechen folgende Argumente:

- Im Vergleich zu den Alternativen geringer Verwaltungsaufwand, das finanzierte Objekt dient als Sicherheit;
- Die EK-Quote wird nur gering belastet;
- Erhöhung der Eigenkapitalrendite, da die Kreditzinsen derzeit relativ niedrig sind (Leverage-Effekt)

Für den Verkauf von Vermögensteilen, hier vor allem die Finanzanlagen, sprechen folgende Argumente:

- Es bietet sich möglicherweise der Verkauf an, soweit sie nicht mit dem operativen Geschäft verbunden sind (z. B. Beteiligung an einem Mitbewerber, um Synergien zu nutzen);
- Dies würde auch Ballast aus der Bilanz entfernen und die Anlagenquote wie auch die Anlagendeckung positiv beeinflussen;
- Die Konzentration auf das Kerngeschäft würde gestärkt werden;

3.1 Zuordnungen zu den einzelnen Phasen des Lebenszyklusmodells:

Beurteilen, z. B.:

„Klapprad“ - Degenerationsphase

- Ein niedriger Marktanteil in einem insgesamt relativ schwach wachsenden Markt signalisiert, dass weitere Aufwendungen für dieses Produkt nicht sinnvoll sind. Daher erscheint auch der Aufwandsanteil des letzten Geschäftsjahres als zu hoch. Wie auch die negative Umsatzrendite dieses Produktes zeigt, bringt es bereits Verluste. Es sollte deshalb vom Markt genommen werden. Die bisherige Politik der

Geschäftsleitung, mit hohem Aufwand (39%-Anteil am Marketingbudget) dieses Produkt wieder in die Gewinnzone zu führen, erscheint verfehlt.

„Kinderrad“ - Sättigungsphase

- Es liefert ohne hohe Aufwendungen eine hohe Umsatzrendite. Das Unternehmen hat bereits einen relativ hohen Marktanteil und eine hohe Umsatzrendite. Weitere Aufwendungen würden hier wohl nur zu einem geringeren Grenzertrag führen als bei den anderen beiden verbleibenden Produkten.

„Mountainbike“ - Wachstumsphase

- In einem relativ stark wachsenden Markt hat das Unternehmen hier offenbar mit hohen Aufwendungen einen hohen Marktanteil erobert. Dieser Marktanteil kann unter Umständen auch mit etwas niedrigerem Anteil am Marketingbudget gehalten werden.

„Citybike“ - Einführungsphase

- Sie befinden sich in einem relativ stark wachsenden Markt. Mit weiteren Marketingaufwendungen sollte die TROLOK AG versuchen, hier ihren Marktanteil auszubauen, um so einen neuen Renditeträger zu entwickeln. Eine Rückentwicklung der Zuwächse sollte auf jeden Fall verhindert werden.

3.2 Erläutern von 4 Gründen, z. B.:

- Klappräder liefern einen positiven Deckungsbeitrag;
- Klappräder waren evtl. ein Traditionsprodukt und ein Imagerträger der TROLOK AG mit einem festen Kundenstamm.
- Sämtliche Daten betreffen nur ein spezielles Geschäftsjahr; es ist nicht ersichtlich, ob die Zahlen zu Marktwachstum, Marktanteil, Aufwandsanteil und Umsatzrendite auch repräsentativ sind und ob sie auch so für die Zukunft gelten.
- Es ist nicht bekannt, welchen Anteil die einzelnen Geschäftsfelder am Gesamtumsatz des Unternehmens haben. Hätte z. B. das Produkt „Klappräder“ einen sehr hohen Anteil am Gesamtumsatz, so ist der Aufwandsanteil von 39% nicht sehr hoch.

2.3 Prüfungsaufgabe 3

2.3.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 3

Prüfungsaufgabe 3	Volkswirtschaft
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau Volkswirtschaft
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	2,5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Ziele der Wirtschaftspolitik Wirtschafts- und Konjunkturpolitik Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik Ziele, Instrumente und Wirkungen der Geldpolitik Geldpolitische Konzeptionen Aufgaben der EZB Wechselkurssysteme und -politik Zahlungsbilanz und Zahlungsbilanzungleichgewichte
Aufgabenstellung	dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe, Überprüfung durch Schulaufsicht)
Bearbeitungszeit für das Fach	210 Minuten
davon geplante Einlesezeit	-
Hilfsmittel	nichtprogrammierbarer Taschenrechner

2.3.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 3

Thema:

5	<p>Grundlagen und Ziele der Wirtschaftspolitik – Internationale Wirtschaftsbeziehungen</p> <p>„Die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands nimmt alarmierende Zustände an. Deutschland weist seit fast 10 Jahren mit das geringste Wirtschaftswachstum der westlichen Industrieländer auf, die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen steigt...die Arbeitslosigkeit nimmt seit 30 Jahren zu. Diese Entwicklungen sind nicht unabhängig voneinander zu sehen...“</p> <p>(Horst Rottmann, Deutschlands größtes Problem: Die Arbeitskosten, in Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Heft 11 vom November 2003)</p>
10	<p>„Wir sind besser als wir glauben - Wohlstand für alle“ heißt dagegen das neue Buch des "Wirtschaftsweisen" Peter Bofinger. Der 50-jährige Würzburger Wirtschaftsprofessor ist seit März 2004 Mitglied des Sachverständigenrates der Bundesregierung.</p> <p>Vorliegende Quellen beschreiben die konjunkturelle Lage Ende Dezember 2003.</p> <p>Als Wirtschaftsberater analysieren Sie die Quellen und beraten Unternehmer und Politiker unter Berücksichtigung der folgenden Aufgabenstellungen.</p>

Teilaufgabe 1

- 1.1 Stellen Sie in einer Mind-Map, gegliedert bis zur zweiten Ebene, wichtige Aussagen des Artikels „Ein wenig Vertrauen“ strukturiert dar. (Anlage 1)
Im Mittelpunkt der Mind-Map steht: „2004 – Wende zum Besseren?“ (10 BE)
- 1.2 „Die dreijährige Stagnationsphase in Deutschland geht zu Ende“ zitiert der Verfasser den Bankenverband (Anlage 1).
Beschreiben Sie den idealtypischen Konjunkturverlauf und charakterisieren Sie die einzelnen Phasen anhand jeweils dreier Merkmale.
Begründen Sie die optimistische Prognose mit Hilfe des Textes und aus der aktuellen wirtschaftlichen Situation. (10 BE)
- 1.3 Analysieren Sie die konjunkturelle Situation der Bundesrepublik am Ende von 2003 anhand der Ihnen vorliegenden Daten aus dem Monatsbericht der Bundesbank mit Hilfe der ihnen bekannten Konjunkturindikatoren. (Anlage 2)
Beurteilen Sie, ob Sie in diesen Daten Belege für die Hoffnung auf ein Ende der Stagnation finden. (12 BE)
- 1.4 „All das ist ... zu wenig, um die Arbeitslosigkeit nennenswert abzubauen“ (Anlage 1, Zeile 15).
Erörtern Sie Bezug nehmend auf den Text zwei Reformansätze zur Bewältigung der Beschäftigungsproblematik aus der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion. (8 BE)

Teilaufgabe 2

„Sorgen bereitet allenfalls der Dollar. Er ist schwach geworden in den vergangenen Monaten, der Euro also entsprechend teurer“ (Anlage 1, Zeile 42).

- 2.1 Beschreiben Sie die Wechselkursentwicklung des Euro. (1 BE)
- 2.2 Begründen Sie die Sorgen, die von dieser Wechselkursentwicklung ausgehen. (4 BE)
- 2.3 Erläutern Sie, welche Ursachen in der Leistungs- und Kapitalbilanz der USA den Dollar schwach werden ließen. (5 BE)
- 2.4 Begründen Sie – auch mit eigenen Argumenten -, warum trotz der Wechselkursentwicklung die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands hoch einzuschätzen ist. (6 BE)

Teilaufgabe 3

Angesichts der schwachen Binnennachfrage fordern Politiker und Ökonomen die Europäische Zentralbank (EZB) zum Handeln auf.

- 3.1 Die EZB versucht ihre zentrale Aufgabe – die Gewährleistung der Preisstabilität- unter anderem mit Hilfe der folgenden Instrumente wahrzunehmen:
- Hauptrefinanzierungsgeschäfte
 - Einlagenfazilitäten
 - Spitzenrefinanzierungsfazilitäten

Beschreiben Sie diese geldpolitischen Instrumente.

(6 BE)

3.2 Stellen Sie im Zusammenhang die Hauptrefinanzierungsgeschäfte der EZB im Oktober 2003 dar (vgl. Anlage 2) und geben Sie an, inwieweit die Zentralbank jeweils mit den einzelnen Tendern die Geldmenge des Eurosystems verändert hat.

(8 BE)

3.3 Seit dem 06. Juni 2003 liegt der so genannte Leitzins (Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte) unverändert bei 2,0%. Der damit vergleichbare Zinssatz in den USA beträgt 1,0%. Stellen Sie jeweils eine Wirkungskette auf, in der die idealtypischen Auswirkungen einer Senkung des EZB-Leitzinses auf

- das Verhalten der Unternehmer,
- das Verhalten der Haushalte,
- den Kurs des Euro gegenüber dem Dollar veranschaulicht werden.

(12 BE)

3.4 Untersuchen Sie, durch welche Faktoren die Wirksamkeit der Geldpolitik der EZB begrenzt ist.

(6 BE)

3.5 Angenommen, Sie nähmen an der nächsten Sitzung des EZB-Rates in Frankfurt/Main teil, in der u. a. über eine Senkung des Leitzinssatzes auf 1,5% beraten werden soll.

Treffen Sie eine begründete Entscheidung für bzw. gegen eine Senkung auf 1,5%.

(Kriterien für Ihre Entscheidung könnten sein: Auswirkungen auf die Konjunktur, die Geldwertstabilität, den Staatshaushalt, den Außenwert des Euro.)

(12 BE)

Anlage 1

Ein wenig Vertrauen

Prognose 2004: Nach drei mageren Jahren steht die deutsche Wirtschaft vor einem bescheidenen Aufschwung (Von Klaus-Peter Schmid)

5 Die Amerikaner sind zu beneiden. Sie haben vergleichsweise wenig Angst vor der Zukunft, deshalb konsumieren sie, denken kaum ans Sparen – und helfen ihrer Wirtschaft. Denn das Selbstvertrauen beschert den USA gute Wachstumsaussichten: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) dürfte 2004 um drei bis vier Prozent zulegen.

10 In Deutschland bricht schon Jubel aus, wenn wenigstens die Frühindikatoren, welche die Erwartungen von Investoren und Verbrauchern anzeigen, positiv ausfallen. Das ist seit vergangenem Frühjahr der Fall – und jetzt, an der Jahreswende, sieht es so aus, als ob die bessere Stimmung auch zu besseren Konjunkturdaten führen wird. Für eine solche Trendwende ist es auch höchste Zeit nach einem Minizuwachs des BIP um 0,2 Prozent in 2002 und null Komma null im laufenden Jahr.

15 Zu einer eindeutigen Prognose für das neue Jahr haben sich die Experten erst nach langem Wenn und Aber durchgerungen. Inzwischen tippen sie weitgehend einmütig auf einen bescheidenen Aufschwung und sagen zwischen 1,4 und 1,8 Prozent Wachstum voraus. Allein die Dresdner Bank preschte zum Jahreswechsel mit einer Prognose von zwei Prozent vor. All das ist zwar zu wenig, um die Arbeitslosigkeit nennenswert abzubauen. Aber immerhin dürfte der Bankenverband mit seiner Folgerung Recht behalten: „Die dreijährige Stagnationsphase in Deutschland geht zu Ende.“

20 Woher soll die Wende zum Besseren kommen? In den Erklärungsversuchen taucht oft der Begriff „Vertrauen“ auf. Das Vorziehen der Steuerreform, der Beginn von Sozialreformen, die Kompromissfähigkeit der Parteien – das sind Vertrauen schaffende Maßnahmen, die offensichtlich schwerer wiegen als negative Faktoren wie die galoppierende Verschuldung des Staates. Unternehmer, die an die Zukunft glauben, investieren eher. Und Verbraucher, die sichere Zeiten erwarten, trauen sich eher, ihr Geld auszugeben.

25 Dazu kommt Bares. Die Steuerzahler können mit einer Entlastung von etwa 14 Milliarden Euro rechnen. Diese Summe kann die privaten Konsumausgaben stützen, die in den beiden vergangenen Jahren noch geschrumpft sind. Jetzt gehen alle Prognosen von einer Zunahme aus. Die private Nachfrage bleibt aber zu schwach, um zum Hauptmotor für das Wachstum zu werden. Das gilt auch für die Investitionen. Viele Produktionsanlagen sind in Deutschland nicht ausgelastet, da kalkuliert ein Unternehmer zweimal, bevor er Maschinen ersetzt, seine Anlagen erweitert oder gar eine neue Fabrik baut.

30 So steht jetzt schon fest: Der Aufschwung in Deutschland kommt weniger von der Binnenwirtschaft als vom Ausland. Weltweit ist die Wirtschaft im Aufwind, wächst der Austausch von Waren und Dienstleistungen. Sorgen bereitet allenfalls der Dollar. Er ist schwach geworden in den vergangenen Monaten, der Euro also entsprechend teuer. Bei allen Geschäften, die in Dollar abgeschlossen werden, hat Amerikas Exportwirtschaft somit einen Vorteil gegenüber Europa. In einer Phase, in der die deutsche Konjunktur ohne starke Nachfrage aus dem Ausland schlappmacht, kommt der schwache Dollar nicht gerade zur rechten Zeit.

35 Aber es ist keine Katastrophe, auch wenn der Euro gegenüber dem Dollar Anfang dieser Woche ein neues Hoch erreichte. In der ersten Hälfte der neunziger Jahre war die Relation schon einmal in etwa so wie heute. Insofern erleben wir derzeit noch keine dramatische Aufwertung des Euro, sondern eher eine Schwankung im Rahmen der Normalität. Bis zu einem Kurs von 1,30 Dollar für den Euro, so schätzt die Deutsche Bank, „sollten die weltwirtschaftlichen Impulse überwiegen“. Heute sind es rund 1,25 Dollar. Und dass der billige Dollar die Ölpreise drückt und Inflationstendenzen bremst, sollte man auch nicht unterschätzen.

40 2005 brechen dann goldene Zeiten an. Jedenfalls prophezeit Wirtschaftsminister Wolfgang Clement unermüdlich, das werde „das beste Jahr, das wir seit vielen Jahren erlebt haben“. Näheres in ein paar Monaten. (Die Zeit, Nr.2 vom 31.12.2003)

Anlage 2

Geldpolitische Geschäfte des Eurosystems (Tenderverfahren)

Gutschriftstag	Gebote Betrag	Zuteilung Betrag	Zinstender			Laufzeit Tage	
			Mindestbietungssatz	marginaler Satz ¹⁾	gewichteter Durchschnittssatz		
			Mio EURO	Mio EURO			
Hauptrefinanzierungsgeschäfte							
2003	24.Sept	109 738	81 000	2,00	2,06	2,07	14
	1.Okt.	164 023	123 000	2,00	2,05	2,06	14
	8.Okt.	135 884	82 000	2,00	2,05	2,06	14
	15.Okt.	153 304	113 000	2,00	2,05	2,05	12
	22.Okt.	119 327	90 000	2,00	2,04	2,05	14
	27.Okt.	135 867	117 000	2,00	2,04	2,05	15
	5.Nov.	125 765	84 000	2,00	2,04	2,05	14
	11.Nov.	126 830	118 000	2,00	2,03	2,04	15
	19.Nov.	113 354	99 000	2,00	2,00	2,02	14
	26.Nov.	126 291	126 291	2,00	2,00	2,02	14
	3.Dez.	137 154	121 000	2,00	2,00	2,03	14
	10.Dez.	129 319	116 000	2,00	2,00	2,01	13
Längerfristige Refinanzierungsgeschäfte							
2003	25.Sept	28 436	15 000	-	2,10	2,12	84
	30.Okt.	32 384	15 000	-	2,13	2,14	91
	27.Nov.	25 402	15 000	-	2,12	2,13	91

Quelle: EZB

¹⁾ Niedrigster bzw. höchster Zinssatz, zu dem Mittel noch zugeteilt bzw. hereingenommen werden.

Konjunkturlage
Auftragseingang in der Industrie
Arbeitsmäßig bereinigt

Zeit	Industrie insgesamt		davon:				davon:			
			Inland		Ausland		Investitionsgüterproduzenten		Konsumgüter-Produzenten0	
	2000=100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %
Deutschland										
1999	87,8	+ 2,1	92,3	- 0,2	82,1	+ 5,4	86,0	+ 3,4	95,9	+ 0,8
2000	99,9	+ 13,8	99,9	+ 8,2	99,9	+ 21,7	100,0	+ 16,3	99,9	+ 4,2
2001	98,3	- 1,6	97,6	- 2,3	99,1	- 0,8	99,4	- 0,6	101,4	+ 1,5
2002	98,2	- 0,1	94,6	- 3,1	102,8	+ 3,7	99,6	+ 0,2	99,0	- 2,4
2002:										
Okt.	100,3	+ 4,7	97,7	+ 1,7	103,6	+ 8,6	100,5	+ 6,7	102,0	- 2,6
Nov.	101,6	+ 6,3	97,4	+ 2,4	106,8	+ 11,0	103,6	+ 6,3	100,2	+ 0,8
Dez.	91,8	- 1,9	88,4	- 1,4	96,1	- 2,4	97,6	- 4,5	85,5	- 2,8
2003:										
Jan.	97,9	+ 3,1	92,4	- 0,2	104,7	+ 6,8	98,2	+ 3,0	97,0	- 2,4
Feb.	98,5	+ 3,2	95,4	+ 3,5	102,4	+ 3,1	99,3	+ 5,6	102,1	- 1,9
März	105,5	- 0,8	100,2	- 0,7	112,1	- 1,1	105,4	- 2,0	106,5	- 6,0
April	97,2	- 0,2	93,2	- 1,3	102,2	+ 1,1	98,3	+ 0,9	92,3	- 5,3
Mai	93,0	- 5,7	91,0	- 0,1	95,5	- 11,6	94,1	- 8,2	86,2	- 5,9
Juni	100,1	- 1,0	94,2	- 2,1	107,6	+ 0,5	104,3	+ 1,2	88,5	- 7,9
Juli	97,3	- 0,5	94,8	- 1,0	100,4	+ 0,1	98,1	- 0,7	92,0	- 2,5
Aug.	90,3	- 1,5	87,9	- 2,9	93,3	+ 0,1	90,3	- 2,3	92,5	- 3,6
Sept.	102,7	+ 0,9	98,3	+ 0,0	108,2	+ 1,9	104,4	+ 2,6	102,6	- 4,5
Okt.	102,2	+ 1,9	99,0	+ 1,3	106,3	+ 2,6	102,3	+ 1,8	103,0	+ 1,0

Auftragseingang im Bauhauptgewerbe *)

Arbeitstäglich bereinigt

Deutschland						
		davon:				
		Wohnungsbau	Gewerblicher Bau	öffentlicher-Bau		
insgesamt						
2000 = 100		Veränderung gegen Vorjahr in %t	2000 = 100			
Zeit						
1999	109,3	- 2,2	119,6	106,1	106,7	
2000	100,0	- 8,5	100,0	99,9	100,0	
2001	94,5	- 5,5	82,9	96,9	99,0	
2002	88,7	- 6,1	72,8	91,5	95,6	
	Sept.	101,9	- 2,6	77,4	100,8	118,4
	Okt.	84,5	- 8,3	67,5	84,8	94,9
	Nov.	74,8	- 8,0	68,5	74,9	78,6
	Dez.	79,3	- 0,3	70,1	89,1	74,0
2003	Jan.	56,8	- 9,3	49,7	61,7	55,5
	Febr.	64,4	- 13,0	54,6	67,4	67,0
	März	88,7	- 20,7	78,9	86,4	97,4
	April	82,4	- 13,4	69,8	81,9	90,9
	Mai	82,7	-10,3	66,6	83,1	92,4
	Juni	94,4	- 11,3	75,8	91,9	108,9
	Juli	90,6	- 3,4	71,1	86,6	107,3
	Aug.	81,1	- 8,3	67,8	76,1	95,0
	Sept.	91,2	- 10,5	76,3	88,8	103,2

*) Werte ohne Mehrwertsteuer

Einzelhandelsumsätze Deutschland ¹⁾

Einzelhandel ¹⁾												
insgesamt				darunter nach dem Sortimentsschwerpunkt der Unternehmen:								
				Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren ²		medizinische, kosmetische Artikel;- Apotheken ²		Bekleidung, Schuhe, Lederwaren ²		Hausrat, Bau- und Heimwerkerbedarf ²		
Zeit	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %		2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	2000 = 100	Veränderung gegen Vorjahr in %	
		Nicht bereinigt	Preis-bereinigt									
1995	96,7	+ 1,3	+ 0,7	97,0	+ 3,3	78,5	+ 6,5	104,0	+ 0,0	97,5	- 2,6	
1996	97,0	+ 0,3	- 0,6	97,0	+ 0,0	81,8	+ 4,2	103,2	- 0,8	96,4	- 1,1	
1997	95,9	- 1,1	- 1,7	95,7	- 1,3	83,4	+ 2,0	101,4	- 1,7	95,2	- 1,2	
1998	96,9	+ 1,0	+ 1,1	97,1	+ 1,5	88,2	+ 5,8	100,3	- 1,1	98,2	+ 3,2	
1999	97,7	+ 0,8	+ 0,5	98,0	+ 0,9	94,7	+ 7,4	100,2	- 0,1	97,6	- 0,6	
2000	100,0	+ 2,4	+ 1,2	100,0	+ 2,0	100,0	+ 5,6	100,0	- 0,2	100,0	+ 2,5	
2001	101,8	+ 1,8	.	104,7	+ 4,7	107,3	+ 7,3	99,5	- 0,5	96,5	- 3,5	
2002	100,2	- 1,6	- 2,1	107,4	+ 2,6	111,1	+ 3,5	94,7	- 4,8	88,8	- 8,0	
	Okt.	105,8	+ 1,3	+ 1,5	109,6	+ 3,4	115,0	+ 4,3	110,2	+ 5,3	94,4	- 7,4
	Nov.	106,4	- 3,7	- 3,2	112,3	+ 0,8	113,4	+ 0,4	98,3	- 10,5	97,5	- 8,5
	Dez.	120,0	- 2,4	- 2,5	124,8	+ 1,5	126,9	+ 2,6	118,6	- 4,7	104,3	- 8,1
2003	Jan.	93,7	+ 1,5	+ 2,0	101,6	+ 4,2	111,3	+ 2,8	81,4	- 1,2	78,8	- 2,2
	Febr.	88,0	+ 1,4	+ 1,2	97,9	+ 2,9	104,9	+ 4,4	67,6	- 5,8	77,1	- 1,0
	März	99,6	- 2,7	- 2,9	108,4	- 3,6	109,1	+ 0,0	91,1	- 5,1	93,6	+ 3,5
	April	103,2	+ 2,1	+ 2,4	113,6	+ 5,5	113,3	+ 0,3	97,1	+ 0,2	91,9	- 0,9
	Mai	100,7	+ 0,5	+ 1,0	110,7	+ 0,5	111,6	+ 1,9	94,0	- 3,0	90,2	+ 2,4
	Juni	92,8	- 0,7	- 1,0	105,3	+ 2,0	107,0	+ 0,8	82,7	- 3,0	79,9	- 1,5
	Juli	98,2	- 1,7	- 1,8	108,8	+ 1,7	118,2	+ 2,8	87,7	- 5,5	85,7	- 2,7
	Aug.	91,5	- 5,9	- 6,0	106,1	- 1,7	104,5	- 4,6	75,2	- 13,2	79,3	- 6,4
	Sept.	97,3	+ 0,3	+ 0,1	103,5	+ 2,5	110,1	+ 2,5	96,5	- 3,7	85,0	- 0,4
	Okt.	104,2	- 1,5	- 2,0	110,8	+ 1,1	115,0	+ 0,0	106,7	- 3,2	93,0	- 1,5

Quelle: Statistisches Bundesamt

* Ohne Mehrwertsteuer; Angaben ab 2002 vorläufig, teilweise revidiert und in den jüngsten Monaten erfahrungsgemäß besonders unsicher

1) Ohne Handel mit Kraftwagenteilen und ohne Tankstellen
2) Einzelhandel in Verkaufsräumen

c) Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 3

Bewertungseinheiten (in %)	Notenpunkte	Notenstufen
>95	15	1+
>90	14	1
>85	13	1-
>80	12	2+
>75	11	2
>70	10	2-
>65	09	3+
>60	08	3
>55	07	3-
>50	06	4+
>45	05	4
>40	04	4-
>34	03	5+
>27	02	5
>20	01	5-
>00	00	6

Mögliche Zuordnung der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen

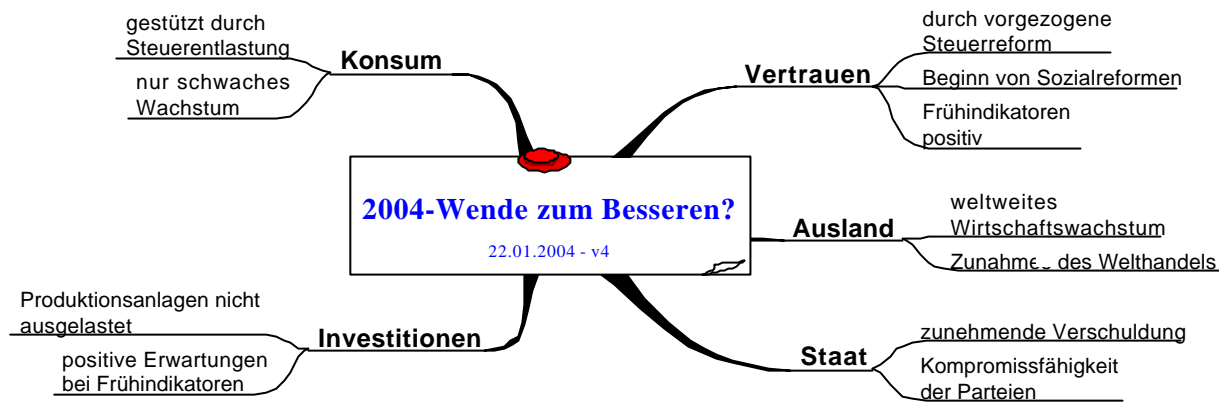
Teilaufgaben	Bewertungseinheiten in den Anforderungsbereichen			Summe Bewertungseinheiten
	I Nennen, wiedergeben, zusammenfassen, beschreiben, darstellen, ermitteln.	II Erklären, erläutern, analysieren, auswerten, vergleichen, herausarbeiten, anwenden/übertragen.	III Beurteilen, Stellung nehmen, selbstständiges Entwickeln, gestalten, diskutieren.	
1.1	4	6		10
1.2	6	2	2	10
1.3		6	6	12
1.4		4	4	8
2.1	1			1
2.2		4		4
2.3	1	4		5
2.4	1	1	4	6
3.1	6			6
3.2	8			8
3.3		10	2	12
3.4	3	3		6
3.5			12	12
Summe	30	40	30	100

Die Verteilung der Bewertungseinheiten erfolgt, wie im Erwartungsbild angegeben. Für gravierende Mängel in der formalen Darstellung können bis zu zwei Notenpunkte abgezogen werden

Teilaufgabe 1

1.1

Denkbar wäre z. B. die folgende Lösung:



1.2

Die Prüflinge sollen den Konjunkturverlauf mit den vier Phasen Expansion, Boom, Rezession und Depression beschreiben.

Der Zeitungsartikel enthält folgende Argumente für die optimistische Prognose:

- Die Frühindikatoren fallen positiv aus
- „vertrauensschaffende“ Maßnahmen
- Entlastung durch die Steuerreform zu Beginn von 2004

Darüber hinaus sollen weitere Argumente gefunden werden. Denkbar sind:

- positive Auswirkungen, wenn das Steuersystem vereinfacht werden sollte.
- Kaufzurückhaltung (z. B. bei PKW) in den vergangenen Jahren führt zum Ersatzbedarf, ebenso wie Modellinnovationen.
- Erweiterung der EU sowie relativ „ruhige“ weltpolitische Lage (verglichen mit 2001-2003) erhöhen Exporte und stärken das Vertrauen im Inland.

1.3

Zu analysieren ist, ob der „Stimmungsindikator“ sich auch in den Auftragseingängen und Einzelhandelsumsätzen bemerkbar macht.

Generell überwiegt noch der negative Trend.

Aber die Auftragseingänge Industrie lagen im Oktober und September 2003 über den Werten von 2002. Besonders positiv entwickelte sich der Auftragseingang aus dem Ausland (bemerkenswert trotz des steigenden Euros), relativ stark auch die Zunahme im Herbst bei den Investitionsgüterproduzenten, relativ schwach die Zunahme der Aufträge in der Konsumgüterindustrie.

Im Bauhauptgewerbe sind die Aufträge ständig unter die schon schlechten Vorjahreswerte gefallen, besonders auffallend dabei die Entwicklung im privaten Wohnungsbau.

Die Einzelhandelsumsätze entwickelten sich uneinheitlich. Insgesamt kann aber kein nennenswertes Wachstum festgestellt werden.

→ In diesen Daten sind nur ganz geringe Anzeichen für eine Belebung der Konjunktur enthalten.

1.4

Denkbare Reformansätze sind die

- im Jahre 2003 beschlossenen Maßnahmen, z. B. Ich-AG, Arbeitslosengeld II, Veränderungen bei der Vermittlung von Arbeitslosen.
- zwischen den Tarifparteien umstrittene Maßnahmen, z. B. Verlängerung der Wochenarbeitszeiten ohne Lohnausgleich, Flexibilisierung (Öffnungsklauseln) der Tarifverträge.
- sowie weitere diskutierte Maßnahmen: Niedriglohnsektor, negative Einkommenssteuer, aber auch Änderungen in den Sozialversicherungssystemen.

Weitere plausible Lösungsansätze sind bei der Bewertung zu berücksichtigen.

Argumente, die für die Umsetzung dieser Maßnahmen sprechen, sind abzuwägen mit solchen, die negativ zu bewerten sind; allgemein z. B. Finanzierbarkeit, soziale Folgen, Auswirkungen auf Konjunkturentwicklung.

Teilaufgabe 2

2.1

Der Euro hat gegenüber dem Dollar an Wert gewonnen.

2.2

Importe auf Dollarbasis nach Deutschland können preisgünstiger werden und so z. B. den Absatz deutscher Produkte reduzieren. Gleiches gilt für den Absatz deutscher Produkte in den Dollarraum: Entweder müssen die Dollarpreise erhöht werden (Nachfragerückgang) oder die Gewinne sinken/Verluste drohen, wenn im Exportland die Preise nicht angehoben werden können.

2.3

Die hohe Konsumnachfrage in den USA hat zu einem Leistungsbilanzdefizit geführt. Dadurch verliert der Dollar tendenziell an Wert. Da aber dieses Defizit – ebenso wie das fiskalische Defizit der USA – in der Vergangenheit durch hohe Kapitalimporte finanziert wurde, blieb der Dollar stabil. Erst als der Kapitalzufluss (vorwiegend aus Japan und China) zurückging, fiel der Dollar-Kurs.

2.4

Die Kursentwicklung des Euro ist nicht als dramatisch zu bezeichnen, sie liegt im Rahmen langjähriger Schwankungen. Weil man eher mit einem weltweiten Wirtschaftswachstum rechnet, sollten die daraus resultierenden Einflüsse die Folgen des starken Euros überkompensieren. Da die Preise wichtiger Importe (z. B. Erdöl) sinken, gehen von der Wechselkursentwicklung auch positive Impulse aus.

Als weitere Argumente könnten genannt werden:

- Ein großer Teil der deutschen Exporte ist relativ preisunempfindlich.
- Der überwiegende Anteil der Exporte wird in Euro abgerechnet.

Teilaufgabe 3

3.1

→ Hauptrefinanzierungsgeschäfte:

Jede Woche werden den Geschäftsbanken gegen Stellung von Sicherheiten im Ausschreibungsweg Kredite mit einer Laufzeit von 14 Tagen zur Verfügung gestellt (befristete Transaktionen - i. d. R. Mengentender) mit dem Ziel der Steuerung der Zinsen und Liquidität am Geldmarkt.

Hauptrefinanzierungssatz = Leitzins des ESZB (z. Z. 2,00%)

→ Einlagefazilität („Übernachtenanlage“):

Geschäftsbanken können dabei überschüssige Liquidität zu einem vorgegebenen Zinssatz bei den NZB über Nacht anlegen.

→ Spitzenrefinanzierungsfazilität („Übernacht Kredit“):

Hierbei erhalten die Geschäftsbanken jeweils mit der Laufzeit von einem Geschäftstag zu einem vorgegebenen Zinssatz Liquidität in gewünschter Höhe. Auch für diesen Kredit sind Sicherheiten wie Wertpapiere oder Wechsel zu hinterlegen.

3.2

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in dem betrachteten Zeitraum die Geldmenge nicht wesentlich verändert wurde. Dem Haupttender vom 01.10. mit einer Zuteilung von 123 Mrd. € folgte der Tender vom 15.10. (Verlängerung) mit einem um 10 Mrd. € reduzierten Volumen; am 27.10. stieg die Zuteilung um 4 Mrd. € an. Bei den beiden kleineren Tendern vom 08. und 22.10. steigerte die EZB die Zuteilung um 8 Mrd. €

Die Nachfrage der Kreditinstitute (= gebotener Betrag) lag jeweils deutlich über der Zuteilung, die Zinssätze änderten sich nur unwesentlich.

3.3

Denkbar wäre z. B. die folgende Darstellung:

? EZB senkt die Leitzinsen		
? Refinanzierungskosten der Kreditinstitute sinken		
? Spar- und Kreditzinsen der Kreditinstitute sinken		
? Konsumneigung steigt, Sparneigung sinkt	? Bereitschaft zu Investitionen steigt	? Geldanlage im Dollarraum wird attraktiver
? Güternachfrage steigt		? Nachfrage nach \$ steigt
? Erhöhung des Wirtschaftswachstums		? € wird schwächer, d.h. Wechselkurs fällt

3.4

Beispielsweise könnten die folgenden Faktoren untersucht werden:

- internationale Zinsunterschiede
- pessimistische Zukunftserwartungen von Haushalten und Unternehmen
- fiskalische Entscheidungen, die die EZB-Politik unterlaufen.

3.5

Es gibt gute Argumente für eine Senkung der Leitzinsen, aber auch für eine Beibehaltung des bisherigen Niveaus. (Voraussichtlich wird die EZB bis zum Mai 2004 die Leitzinsen nicht senken). Wichtig für die Bewertung der Lösung ist deshalb nicht die getroffene Entscheidung, sondern die ökonomisch sinnvolle Begründung. Mit einer Senkung der Leitzinsen könnte die EZB die Konjunkturerwartung positiv beeinflussen, die Sanierung der Staatsfinanzen vorantreiben (über abnehmende Kreditzinsen und wachsende Steuereinnahmen) sowie die weitere Dollarabwertung zu bremsen versuchen (Stärkung der Exportindustrie). Mit unveränderten Leitzinsen signalisiert die EZB, dass sie nach wie vor den Binnenwert des EURO

im Auge hat, dass sie die Finanzierung der Staatshaushalte über wachsende Verschuldung nicht erleichtern will, dass sie die Kursentwicklung EURO – Dollar nicht als bedrohlich ansieht.

2.4 Prüfungsaufgabe 4

2.4.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 4

Prüfungsaufgabe 4: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling	
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Marktkommunikation • Controlling und Unternehmenssteuerung
Aufgabenstellung	Dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe; Überprüfung durch Schulaufsicht)
Bearbeitungszeit für das Fach davon geplante Einlesezeit	300 Minuten ---- Minuten
Hilfsmittel	Wissenschaftlicher Taschenrechner

2.4.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 4

Thema und Problemstellung: Die M & N Kabelwerke GmbH geht neue Wege am Markt

5 Die *M & N Kabelwerke GmbH* ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das sich mit der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Kabeln und elektrischen Leitungen befasst. Am einzigen Standort in Wuppertal sind zur Zeit etwa 150 Mitarbeiter beschäftigt. Die *M & N Kabelwerke GmbH* gehört zwar zu den kleineren Kabelwerken in Deutschland, hat sich jedoch in den letzten Jahren zu einer modernen und innovativen Organisation entwickelt und ist trotz wachsenden Wettbewerbsdrucks in der Branche fest auf dem Markt etabliert.

Als Entwicklungslieferant sieht die *M & N Kabelwerke GmbH* ihre Kernkompetenz darin, jedes Kabel spezifisch und individuell auf die jeweiligen Vorgaben und Anforderungen der Kunden abzustimmen.

10 Das Unternehmen fertigt Standardprodukte (Norm- und Serienleitungen) wie Energiekabel (Produktgruppe I) und Telekommunikationskabel (Produktgruppe II). Darüber hinaus hat sich das Unternehmen auf technisch hochwertige Spezialkabel und Sonderleitungen spezialisiert. Das sind insbesondere bewegliche Steuerleitungen (Produktgruppe III) für Anwendungsgebiete im Maschinen- und Anlagenbau, in der Automatisierungs- und Steuerungstechnik sowie der Mess- und Regeltechnik. Für die Industrie und das internationale Projektgeschäft im Anlagenbau bietet die *M & N Kabelwerke GmbH* hochwertige Kabel gemäß natio-

15 nalen und internationalen Normen sowie Werkspezifikationen, die in Konstruktion und Design nach den
spezifischen Wünschen der Kunden entwickelt und gefertigt werden.

Von der Entwicklung zur Serienfertigung: Ausgangsmaterial ist Kupfer, das in Form von Drähten und
Litzen als elektrischer Leiter fungiert. Die Isolationsmaterialien bestehen aus hochwertigen Kunststoffen,
die von der *M & N Kabelwerke GmbH* selbst entwickelt und immer wieder an die neuesten technischen
20 Entwicklungen angepasst werden.

Die wichtigsten Produktionsschritte sind die Aufbereitung der Isoliermaterialien, die Herstellung der ein-
zelnen stromführenden Leitungen, der sogenannten Adern, die Verseilung der Adern, die Umflechtung zur
Abschirmung gegen magnetische Störfelder und die Herstellung des Außenmantels. Die gesamte Fertigung
unterliegt einer strengen Qualitätsüberwachung.

25 Von der Entwicklungs- und Produktionskompetenz der *M & N Kabelwerke GmbH* profitieren Telekommu-
nikationsgesellschaften, Energiekonzerne und Maschinenbauunternehmen in Deutschland und Europa. In
den letzten Jahren haben vor allem die osteuropäischen Märkte immer mehr an Bedeutung gewonnen.

Die Kabelkonstrukteure werden während der Produktentwicklung auch von erfahrenen Chemieingenieuren
des Werkstofflabors unterstützt. So kann das Unternehmen sicher sein, dass neben den erforderlichen Ü-
bertragungseigenschaften auch alle relevanten mechanischen und chemischen Anwendungsbedingungen
30 erfüllt werden.

Mit Entwicklungs- und Fertigungskompetenz, Innovationsfähigkeit und Werkstoff-Know-how werden die
Qualitätsansprüche der Kunden erfüllt. Hierzu tragen ein konsequentes und effizientes Qualitäts- und Per-
sonalmanagement bei. Moderne Arbeitsplätze, umfangreiche Personalentwicklungs- und Weiterbildungs-
möglichkeiten und der Einsatz moderner Technik sichern den Qualitätsanspruch der *M & N Kabelwerke
35 GmbH*.

Marktentwicklung der einzelnen Produktgruppen:

Geschäftsjahr 2000	Produktgruppe I	Produktgruppe II	Produktgruppe III
Relativer Marktanteil	36%	14%	41%
Marktwachstum	+ 8%	- 5%	+ 15%
Anteil am Gesamtumsatz M & N	54,1%	11,3%	34,6%
Geschäftsjahr 2003			
Relativer Marktanteil	38%	8%	44%
Marktwachstum	+ 7%	- 15%	+ 20%
Anteil am Gesamtumsatz M & N	55,5%	5,6%	38,9%

Geschäftsprozessorientierung: Im Unternehmensbereich Forschung und Entwicklung nehmen die innovativen technischen Lösungen der *M & N Kabelwerke GmbH* ihren Anfang. Dank hoch qualifizierter Mitarbeiter und moderner Softwaretools können die Entwicklungen zeitnah umgesetzt werden.

Die betrieblichen Abläufe orientieren sich an den Geschäftsprozessen. Als Kernprozess wird die Entwicklung, Fertigung und der Verkauf von Standard- und Spezialkabeln angesehen (Forschung und Entwicklung, Produktion, Marketing). Die technische Verwaltung (Arbeitsvorbereitung, Betriebsorganisation und Fertigungskontrolle) sowie die kaufmännische Verwaltung (Beschaffung, Personalmanagement, Erlös-, Aufwands- Liquiditäts- und Finanzplanung und -controlling) sind die Unterstützungsprozesse. Für den Vertrieb werden bei M & N externe Spediteure genutzt.

Die Mitarbeiter: Das Unternehmen ist in Familienbesitz. Cathrin Schweitzer, Enkelin des Unternehmensgründers und Diplom-Chemikerin, führt seit 2001 zusammen mit Rolf Neugebauer, Diplom-Ingenieur Elektrotechnik, die Geschäfte. Obwohl das Unternehmen stetig wächst, wird an flachen Hierarchien festgehalten.

In Querschnittteams, wie zum Beispiel Qualitätszirkeln oder Projektteams, werden nicht nur konkrete Aufgaben gemeinsam gelöst, sondern gleichzeitig das Verständnis für die Anforderungen und Probleme der Kollegen in anderen Bereichen geweckt und das Gefühl der Zusammengehörigkeit gestärkt.

In der Fertigung wurde auf Teamarbeit umgestellt und ein kombiniertes Mengen-Qualitäts-Prämienystem eingeführt. Mitarbeiter auf allen hierarchischen Ebenen und aus allen Bereichen nehmen regelmäßig an internen und externen Schulungs- und Motivationsveranstaltungen teil. Als zusätzlicher Leistungsanreiz werden nach Feierabend Freikarten für das Schwimmbad, kostenlose Besuche im Fitness-Studio oder Betriebsausflüge angeboten.

Geplante Produktinnovationen und Produktprogrammerweiterung:

Seit einem Jahr ist ein Projektteam unter der Leitung von Lutz Krause, Ingenieur für Umwelt und Verfahrenstechnik, damit beschäftigt, Starkstromkabel als Seekabel zu entwickeln. Sie sollen den von den geplanten Offshore-Windparks in der Nordsee erzeugten Strom zu den Umspannwerken auf das Festland bringen. Es ist geplant, mit diesen Kabeln als Produktgruppe IV das Produktprogramm zu erweitern.

Die künftigen Offshore-Windparks haben nach derzeitiger Planung bis zu 25.000 Megawatt große Leistungskapazitäten und werden in deutlicher Entfernung zur Küste entstehen. Diese Windparks müssen mit Hoch- oder Höchstspannungsleitungen an das Netz angeschlossen werden. Dabei ist zu beachten, dass diese Starkstromkabel als Seekabel genutzt werden können, die im Seebett vergraben werden, um mögliche Schäden zu vermeiden. Das Projekt steht kurz vor seinem Abschluss. Lutz Krause und sein Projektteam sind zu dem Ergebnis gekommen, dass die Starkstrom-Seekabel in der *M & N Kabelwerke GmbH* produziert werden können. Hierfür sind umfangreiche Erweiterungsinvestitionen notwendig.

Die Produktinnovation soll auf der Hannover Messe präsentiert werden. Zunächst jedoch ist die Geschäftsführung fest entschlossen, die Risiken und Chancen der Produktprogrammerweiterung sorgfältig zu prüfen.

Teilaufgabe 1:

- 1.1 Sie sind Assistent/in der Geschäftsführung und haben die Aufgabe, das Unternehmen *M & N Kabelwerke GmbH* auf der Hannover Messe vorzustellen. Erstellen Sie für die erste Sitzung mit der Geschäftsführung eine Tischvorlage! (4 BE)
- 1.2 Die Geschäftsführung steht der Produktprogrammerweiterung um Starkstrom-Seekabel skeptisch gegenüber. Die für die Produktion notwendigen Erweiterungsinvestitionen werden dabei als ein Risiko angesehen. Sie sind Mitglied des Projektteams von Herrn Krause. Erläutern Sie der Geschäftsführung die derzeitige Marktsituation und die erwartete Entwicklung des Marktsegments „Offshore-Windparks“ (siehe Anlage 1)! (5 BE)
- 1.3 Zur genaueren Analyse der Risiken und Chancen der Produktprogrammerweiterung wünscht die Geschäftsführung eine Übersicht über die aktuelle Marktposition der Produktgruppen I, II, III.

- 1.3.1 Als Mitglied des Marketing Teams erstellen Sie für die Geschäftsleitung eine Portfolioanalyse. Erläutern Sie in diesem Zusammenhang das Instrument der Portfolioanalyse, die von Ihnen festgelegte Marktposition der drei Produktgruppen sowie eine begründete Handlungsempfehlung für die Geschäftsleitung! (12 BE)
- 1.3.2 Bereiten Sie als Mitglied des Marketing Teams für die Geschäftsführung der *M & N Kabelwerke GmbH* eine begründete Stellungnahme zur geplanten Erweiterung des Produktprogramms und Marktengagements (Starkstrom-Seekabel) vor (6 BE)

Teilaufgabe 2:

Das beabsichtigte Engagement der *M & N Kabelwerke GmbH* im zukunftsweisenden Bereich der Offshore-Windenergie soll durch einen Erweiterungsprozess ebenfalls projektmäßig vorbereitet werden. Sie, als langjähriger erfahrener Mitarbeiter in verschiedenen Abteilungen des Unternehmens und Mitglied des Projektteams von Herrn Krause, sind beauftragt, die folgenden Aufgaben als Teil einer fundierten Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsleitung zu bearbeiten.

- 2.1 Erläutern Sie mindestens 5 Gründe, die bei *M & N Kabelwerke GmbH* zu einer Investitionsentscheidung führen können! (5 BE)
- 2.2 Stellen Sie in geeigneter Form dar, wie das Unternehmen *M & N Kabelwerke GmbH* innerbetrieblich durch diese Erweiterungsinvestition beeinflusst wird! (3 BE)
- 2.3 Im Rahmen der Erweiterung des Unternehmens ist u. a. eine Kabelextrusionsanlage zu beschaffen, für die von verschiedenen Herstellern bereits die folgenden Angebote vorliegen:

Hersteller	A Bellaform	B Plastro Mayer
Anschaffungskosten (€)	700.000,00 €	955.000,00 €
Nutzungsdauer (Jahre)	8	8
Auslastung m/Jahr	25.000	27.000
Kalkulationszinssatz	10%	10%
Fixe Kosten ohne Abschreibungen und Zinsen (€/Jahr)	75.000,00 €	85.000,00 €
Materialkosten (€/Jahr)	607.000,00 €	545.500,00 €
Personalkosten (€/Jahr)	167.000,00 €	153.000,00 €
Sonst. variable Kosten (€/Jahr)	32.000,00 €	24.000,00 €
Marktpreis/m	45,00 €	45,00 €

Kabelextrusionsanlagen:

- 2.3.1 Erstellen Sie zur Vorbereitung einer optimalen Entscheidung für das Investitionsobjekt A oder B eine Kostenvergleichsrechnung (Vergleichsbasis: Kosten/m)! Die Investitionsobjekte werden linear abgeschrieben. (6 BE)
- 2.3.2 Ermitteln Sie ergänzend zu 2.3.1 die kritische Menge unter Kostengesichtspunkten tabellarisch und stellen Sie diese graphisch dar! (5 BE)
- 2.3.3 Vergleichen Sie zur weiteren Prüfung der Vorteilhaftigkeit der Investitionsalternativen den Kapitalwert für beide Anlagen. Es gilt wie bisher ein Kalkulationszinssatz von 10%! (7 BE)

Die folgenden Überschüsse werden erwartet:

Jahr	Überschüsse in € <u>A</u> (Einnahmen – Ausgaben)	Überschüsse in € <u>B</u> (Einnahmen – Ausgaben)
1	121.500,00	290.375,00
2	149.829,00	315.692,00
3	121.596,00	340.759,00
4	124.642,00	303.427,00
5	147.742,00	328.495,00
6	123.945,00	290.894,00
7	135.712,00	365.826,00
8	116.942,00	341.812,00

- 2.3.4 Fassen Sie die Ergebnisse der Aufgaben 2.3.1 bis 2.3.3 in einer begründeten Beschlussvorlage zur Auswahl der vorteilhafteren Kabelextrusionsanlage für das Projektteam zusammen und gehen Sie dabei auch kritisch auf den Aussagewert der statischen und dynamischen Investitionsrechnungen für die *M & N Kabelwerke GmbH* ein! (8 BE)
- 2.3.5 Die Gesellschafter der *M & N Kabelwerke GmbH* stehen einer Erweiterungsinvestition skeptisch gegenüber. Arbeiten Sie deren Argumentationsgrundlage heraus! (4 BE)

Teilaufgabe 3:

Der Kapitalbedarfsplan der *M & N Kabelwerke GmbH* erfordert die Finanzierung einer Summe von 1.800.000,00 € Die Projektmitarbeiter aus dem Bereich des Rechnungswesens haben bereits Verhandlungen mit den Hausbanken geführt, so dass folgende Angebote zur Entscheidung vorliegen:

Angebot 1 (Raiffeisenbank Wuppertal):

- Darlehen über 1.500.000,00 € als Fälligkeits-, Raten- oder Annuitätendarlehen, Zinssatz 6% p.a. (fällig am Ende des Jahres), Disagio 3%, Bearbeitungsgebühr 1%, anfängliche Tilgung 5% p.a., Laufzeit 10 Jahre
- Kontokorrentkredit über 300.000,00 € Zinssatz 8% variabel

Angebot 2 (Sparkasse Wuppertal):

- Darlehen über 1.800.000,00 € als Annuitätendarlehen, Zinssatz 7% p.a. (fällig am Ende des Jahres), Disagio 2%, anfängliche Tilgung 3% p.a., Sondertilgungen nach 5 Jahren möglich, Laufzeit 10 Jahre

- 3.1 Stellen Sie für die nächste Projektteamsitzung in einer Tabelle die charakteristischen Merkmale der drei Darlehensarten (Fälligkeits-, Raten- und Annuitätendarlehen) gegenüber. Treffen Sie vor dem Hintergrund der betrieblichen Auswirkungen der jeweiligen Darlehensformen eine begründete Empfehlung! (6 BE)
- 3.2 Erläutern Sie die Merkmale des Kontokorrentkredites der Raiffeisenbank Wuppertal und die Chancen und Risiken dieser Kreditform für die M & N Kabelwerke GmbH! (4 BE)
- 3.3 Treffen Sie anhand eines Angebotsvergleichs hinsichtlich der Effektivverzinsung für das 1. Jahr eine begründete Entscheidung! (6 BE)
- 3.4 Zur Absicherung des Darlehensrisikos hat die *M & N Kabelwerke GmbH* Sicherheiten zu bieten. Erstellen Sie eine Liste mit drei geeigneten Vorschlägen und begründen Sie diese! (3 BE)

Teilaufgabe 4:

Die Geschäftsleitung möchte vor einer endgültigen Entscheidung über die Erweiterungsinvestition im Bereich Starkstrom Seekabel Informationen über die bisherige Vermögens- und Finanzstruktur erhalten. Auf der nächsten Sitzung müssen die Controller aus ihrer Sicht die Chancen und Risiken der geplanten Investition erläutern. Sie arbeiten im Controllingteam und sollen diese Präsentation mit vorbereiten.

- 4.1 Berechnen Sie aus der vorliegenden Bilanz vier Kennziffern, die Ihrer Meinung nach für die anliegende Entscheidung besonders geeignet sind. Erläutern Sie Ihre Auswahl! (6 BE)

Bilanz der M & N Kabelwerke GmbH 31.12.2003

Aktiva	In Tsd. Euro	Passiva	In Tsd. Euro
A Anlagevermögen		A Eigenkapital	
I. Sachanlagen		I. Stammkapital	180.000
1. Grundstücke + Bauten	75.000 78.000		
2. Technische Anlagen u. Maschinen	26.000	Jahresüberschuss	16.500
3. BGA	21.000	B Rückstellungen	15.000
II Finanzanlagen		1. Pensions- rückstellungen	
B Umlaufvermögen	7.000	2. Steuerrück- stellungen	27.000
I Vorräte			7.500
1. Roh-, Hilfs- u. Betriebs- stoffe	9.000 27.000	C Verbindlichkeiten	
2. fertige Er- zeugnisse	9.000	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kre- ditinstituten	
II Forderungen a.LL		2. Verbindlichkeiten a.LL	
III			
Kassenbesta nd u. Guthaben bei Kreditinstituten			
Summe Aktiva	252.000	Summe Passiva	252.000

Hinweis: Die Pensionsrückstellungen und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden zu 100% den langfristigen Verbindlichkeiten zugeordnet. Die Steuerrückstellungen stellen kurzfristige Verbindlichkeiten dar.

- 4.2 Analysieren Sie die Ergebnisse vor dem Hintergrund der anstehenden Investitions- und Finanzierungsentscheidungen. (4 BE)
- 4.3 Der Leiter des Controllingteams schlägt vor, das Konzept der „Balanced Scorecard“ einzuführen, um das Controlling zu verbessern. Skizzieren Sie dieses Konzept und erläutern Sie drei Gründe, warum die Einführung für die *M & N Kabelwerke GmbH* vorteilhaft ist. (6 BE)

Summe 100 BE

Große wirtschaftspolitische Chancen liegen im Offshore-Windbereich

Pläne allein reichen nicht aus

THORSTEN HERDAN
HANDELSBLATT, 28.8.2002

Gerade drei Wochen ist es her, seit Umweltminister Jürgen Trittin mit der Inbetriebnahme einer Windenergieanlage in Niedersachsen die Rekordmarke von 10 000 Megawatt (MW) installierter Windenergieleistung in Deutschland verkündet hat. Mit rund 12 250 Windmühlen drehen sich in Deutschland damit ca. 50 Prozent der gesamt in Europa installierten Anlagen.

Triebfeder dieser Entwicklung war und ist das unter der Regierung Kohl eingeführte Stromspeisungsgesetz (StrStG) und unter der Regierung Schröder weiterentwickelte Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Im Zuge dieser Entwicklung hat sich in Deutschland eine Industrie entwickelt, die mit einem Umsatz von rund 3 Mrd € und ca. 35 000 Beschäftigten technologisch an der Weltspitze steht.

Einen der wesentlichen Eckpfeiler für die zukünftige Entwicklung der Branche stellt die Offshore-Windenergieumsetzung dar. Heute noch in den Kinderschuhen, kann sie sich mittel- und langfristig zu einem Wirtschaftszweig entwickeln, der seine gleichen sucht.

Der „politische Wille zum Ausbau der Windenergieumsetzung Offshore“ manifestiert sich durch die Strategie der Bundesregierung, die bis Ende des Jahrzehnts Offshore-Mühlen mit einer Leistung von 3 000 MW und bis Ende 2030 mit einer Leistung von 25 000 MW vorsieht. Auch Union und FDP bekräftigen, den Einstieg in die Offshore-

Windenergieumsetzung voranzutreiben zu wollen.

Bei genauer Betrachtung der Zahlen ist die Dimension der Offshore-Windenergie für Deutschland zu erkennen. Das Ziel von 25 000 MW ist exakt um den Faktor 3,5 größer, als die von Trittin verkündeten 10 000 MW, die seit Beginn der „Windenergiezeitrechnung“ auf Land installiert wurden. Hat die Branche im Onshore-Bereich rund 20 Jahre für den Ausbau der 10 000 MW Windleistung benötigt, so setzt die Bundesregierung mit einem Zeitraum von weniger als 30 Jahren für die 2,5-fache Menge ein anspruchsvolles und ehrgeiziges Ziel. Die deutschen Hersteller und Planer warten sehnsüchtig darauf, das enorme wirtschaftspolitische Potenzial der Offshore-Windenergieumsetzung erschließen zu dürfen.

Vor dem Start der Serienfertigung müssen neue Offshore-Turbinen auf See getestet werden.

Allein dem Bundesamt für Seeschifffahrt und Hydrographie (BSH), das für die Genehmigung der Offshore-Parks außerhalb der zwölf Seemeilen-Zone verantwortlich zeichnet, liegen 30 Anträge mit rund 65 000 MW-Leistung vor. Bei derzeit erwarteten durchschnittlichen Investitionen von rund 1 800 € je

kW installierter Leistung ergibt sich ein Wirtschaftspotenzial von ca. 117 Mrd. € Gesamtinvestitionen.

Kein Wunder also, dass die Anlagenhersteller alles daran setzen, diesen sich abzeichnenden Markt mit entsprechender Anlagentechnik zu bedienen. Es handelt sich hierbei um speziell für den Offshore-Einsatz entwickelte Anlagen, die vor der Serienfertigung jedoch auf See erprobt werden müssen. Gerade die Erprobungsphase erfordert Pilotprojekte in küstennahen Gebieten, bei denen mit heutiger Anlagentechnik der Grundstein für einen erfolgreichen Ausbau der Offshore-Windenergieumsetzung mit zuverlässigen und wartungsarmen Anlagen gelegt werden kann.

Anders als in unseren Nachbarländern, wie z.B. Dänemark, Schweden, England oder Belgien, dreht sich in deutschen Hoheitsgewässern derzeit keine einzige Mühle. Während unsere Nachbarn sich fleißig im Aufstellen von Windenergieanlagen der heutigen Generation üben, gibt es in Deutschland bisher nur Planungen. Diese Planungen erfolgen überwiegend in küstennahen Gebieten mit relativ großen Wassertiefen. Geplante Offshore-Parks mit einer Kabelanbindung von mehr als 30 Kilometer und Wassertiefen jenseits der 30 Meter Marke sind in Deutschland keine Seltenheit. Daraus resultieren hohe Nebenkosten für z.B. Fundamentierung oder Netzanbindung. Um dies kompensieren zu können, wird der Großteil der geplanten Offshore-

Parks auf Basis heute noch nicht verfügbarer Anlagen der Multimegawattklasse geplant.

Die Verknüpfung der Windenergiebranche mit der maritimen Wirtschaft ist sicherzustellen.

Im Klartext bedeutet dies: Deutschland „schenkt“ sich die Erprobungs- und Übungsphase mit heute verfügbarer Anlagentechnik, wie dies in anderen Ländern geschieht. Dementsprechend groß sind die Risiken, die sich aus diesem „deutschen Weg“ ergeben.

Auch wenn die Strategie der Bundesregierung gestützt durch wohlwollender Nicken der Opposition ein hoffnungsfrohes Ausbauziel für die Offshore-Windenergieumsetzung festschreibt, so bleiben noch einige Fragen ungeklärt. So ist es in Deutschland nicht unüblich, erst die Windparks zu genehmigen, um sich anschließend um die Genehmigung der notwendigen Kabeltrasse Gedanken zu machen. Dass die mit Windmühlen erzeugten Elektroten erst an Land und anschließend zu den Verbrauchern geschafft werden müssen, hat die Regierung mittlerweile veranlasst, die notwendigen Rahmenbedingungen für Netzanbindung und höchstwahrscheinlich notwendigen Netzausbau zu untersuchen.

An dieser Stelle sei darauf hinge-

wiesen, dass der gute Wille der Regierung oftmals an dem divergierenden Interessen und Verantwortlichkeiten derjenigen, die über die Nutzung der deutschen Hoheitsgewässer zu entscheiden haben, scheitert. Die Industrie misst daher der koordinierenden Funktion der Deutschen Energie Agentur (Dena) hohe Bedeutung zu. Mit vereinten Kräften wird es gelingen, den „Deutschen Weg“ beim Ausbau der Offshore-Windenergieumsetzung in die richtige Richtung zu lenken.

Miteinstimmend wird sicherlich sein, die notwendige Verknüpfung der Windenergiebranche mit der maritimen Wirtschaft sicherzustellen. Jede Planung von Offshore-Parks jenseits der „hässen Fußgrenze“ bedingt eine enge Verknüpfung mit der maritimen Wirtschaft. Und genau davon werden die unmittelbar angrenzenden Küstenstandorte profitieren. Eines ist ganz sicher: Die Offshore-Windenergieumsetzung wird ihren Einzug auch in Deutschland halten.

Thorsten Herdan, Geschäftsführer, VDMA Fachverband Fachverband Power Systems, Frankfurt am Main

aus:
Handelsblatt
28.08.2002; Nr 165

Anlage 2

Abzinsungstabelle:
Zeitwert eines EURO (€) , fällig in ... Jahren, bei Zugrundelegung
eines Zinssatzes von ... %

Jahre	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%
1	0,971	0,962	0,952	0,943	0,935	0,926	0,917	0,909	0,901	0,893
2	0,943	0,925	0,907	0,890	0,873	0,857	0,842	0,826	0,812	0,797
3	0,915	0,889	0,864	0,840	0,816	0,794	0,772	0,751	0,731	0,712
4	0,888	0,855	0,823	0,792	0,763	0,735	0,708	0,683	0,659	0,635
5	0,863	0,822	0,784	0,747	0,713	0,681	0,650	0,621	0,593	0,567
6	0,837	0,790	0,746	0,705	0,666	0,630	0,596	0,564	0,535	0,507
7	0,813	0,760	0,711	0,665	0,623	0,583	0,547	0,513	0,482	0,452
8	0,789	0,731	0,677	0,627	0,582	0,540	0,502	0,467	0,434	0,404
9	0,766	0,703	0,645	0,592	0,544	0,500	0,460	0,424	0,391	0,361
10	0,744	0,676	0,614	0,558	0,508	0,463	0,422	0,386	0,352	0,322

Aufzinsungstabelle:
Für einen EURO (€) beträgt der Endwert mit ... % Zinsseszinsen
nach ... Jahren ... €:

Jahre	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%
1	1,030	1,040	1,050	1,060	1,070	1,080	1,090	1,100	1,110	1,120
2	1,061	1,082	1,103	1,124	1,145	1,166	1,188	1,210	1,232	1,254
3	1,093	1,125	1,158	1,191	1,225	1,260	1,295	1,331	1,368	1,405
4	1,126	1,170	1,216	1,262	1,311	1,360	1,412	1,464	1,518	1,574
5	1,159	1,217	1,276	1,338	1,403	1,469	1,539	1,611	1,685	1,762
6	1,194	1,265	1,340	1,419	1,501	1,587	1,677	1,772	1,870	1,974
7	1,230	1,316	1,407	1,504	1,606	1,714	1,828	1,949	2,076	2,211
8	1,267	1,369	1,477	1,594	1,718	1,851	1,993	2,144	2,305	2,476
9	1,305	1,423	1,551	1,689	1,838	1,999	2,172	2,358	2,558	2,773
10	1,344	1,480	1,629	1,791	1,967	2,159	2,367	2,594	2,839	3,106

2.4.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 4

Bewertungsschema mit der Umrechnung der erreichten Bewertungseinheiten (hier: insgesamt 100 Bewertungseinheiten) in Notenpunkte:

Bewertungseinheiten (in %)	Noten-Punkte
>95	15
>90	14
>85	13
>80	12
>75	11
>70	10
>65	09
>60	08
>55	07
>50	06
>45	05
>40	04
>34	03
>27	02
>20	01
>00	00

Mögliche Zuordnung der Bewertungseinheiten der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen I, II und III

Teilaufgaben	Bewertungseinheiten in den Anforderungsbereichen			Summe der Bewertungseinheiten
	I	II	III	
1.1	2	2	--	4
1.2	3	1	1	5
1.3.1	3	6	3	12
1.3.2	1	2	3	6
2.1	2	3	--	5
2.2	2	1	--	3
2.3.1	3	3	--	6
2.3.2	2	2	1	5
2.3.3	3	3	1	7
2.3.4	1	3	4	8
2.3.5	--	1	3	4
3.1	3	1	2	6
3.2	1	2	1	4
3.3	--	3	3	6
3.4	1	1	1	3
4.1	2	2	2	6
4.2	--	2	2	4
4.3	1	2	3	6
Summe	30	40	30	100

Zu Aufgabe 1.1

Die Antworten sollten individuell gewertet werden, sich jedoch an folgenden Richtlinien orientieren:

- Unternehmensziel/-philosophie
- Produkte/Produktgruppen
- Kundenorientierung/Spezialanfertigung vs. Standardkabel
- Innovative Produktionstechnik
- Geschäftsprozessorientierter Unternehmensaufbau
- Fertigung und Verwaltung in Teams mit Anreizsystemen

Zu Aufgabe 1.2

Die Aufgabe kann z. B. in Kernthesen gelöst werden, wesentlich ist, dass die Kernaussagen zur derzeitigen Marktsituation und zur erwarteten Entwicklung des Marktsegments ‚Off-Shore-Windparks‘ positiv/überzeugend, prägnant und übersichtlich dargestellt werden und sich auf wesentliche Aussagen aus dem Text beziehen:

- Deutschland steht bei Windenergieanlagen in Europa an der Spitze / 50% der gesamten installierten Anlagen..
- Die gesetzlichen Grundlagen sind geschaffen durch Str-EG (Stromeinspeisungsgesetz) und EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz). In Deutschland hat sich ein Industriezweig entwickelt mit 3 Mrd. € Jahresumsatz, 35.000 Beschäftigten und technologischer Weltspitzenstellung.
- Eckpfeiler der zukünftigen Entwicklung stellt die Off-Shore-Windenergienutzung dar. Z. Z. steckt diese Technologie zwar noch in den Kinderschuhen, mittel- und langfristig wird eine rasante Marktentwicklung prognostiziert.
- Der politische Wille ist groß, am Ende des Jahrzehnts sind Off-Shore-Anlagen mit 3000 MW und bis Ende 2030 mit 25.000 MW vorgesehen, d. h. die Branche wächst um die 2,5fache Menge mehr als das erklärte Ziel der Bundesregierung; Hersteller und Planer warten auf die Erschließung dieses enormen Marktes; Wirtschaftspotenzial von ca. 17 Mrd. Gesamtinvestitionen
- Die benötigte Anlagentechnik ist speziell für den Off-Shore-Einsatz entwickelt worden, vor der Serienfertigung müssen Erprobungsphasen erfolgen.
- Im europäischen Ausland werden schon kleinere Anlagen in Küstennähe erprobt, in der BRD liegen bislang noch keine Planungen vor. Hier plant man überwiegend in küstenfernen Gewässern, 50 km Kabelanbindung sind erforderlich, folglich hohe Nebenkosten, deshalb sind überwiegend Multimegawattanlagen geplant.
- In der BRD sind keine Erprobungsphasen und Übungsphasen mit heute verfügbarer Anlagentechnik geplant, hier liegt das Risiko des deutschen Weges.
- Hochwertige Technologie in der Kabeltechnik muss entwickelt werden, um die erzeugte Energie an Land und zu den Verbrauchern zu transportieren.

- Die Off-Shore-Windparks sind nicht mehr aufzuhalten, es ist jedoch eine Verknüpfung mit der maritimen Wirtschaft erforderlich. Spezialkabel, die weder die Natur, noch die küstennahe Schifffahrt beeinträchtigen, sind besonders gefragt.

Zu Aufgabe 1.3.1

Die Prüflinge sollen das Instrument der Portfolio-Analyse zunächst erstellen und erläutern. Bei der Erläuterung soll auf die Indikatoren der Portfolioanalyse (relativer Marktanteil, Wachstum des Gesamtmarktes) und die Kriterien zur Einordnung der Produktgruppe in den jeweiligen Quadranten eingegangen werden. Die Einordnung der drei Produktgruppen in die Quadranten basiert auf dem Zahlenmaterial der Ausgangssituation.

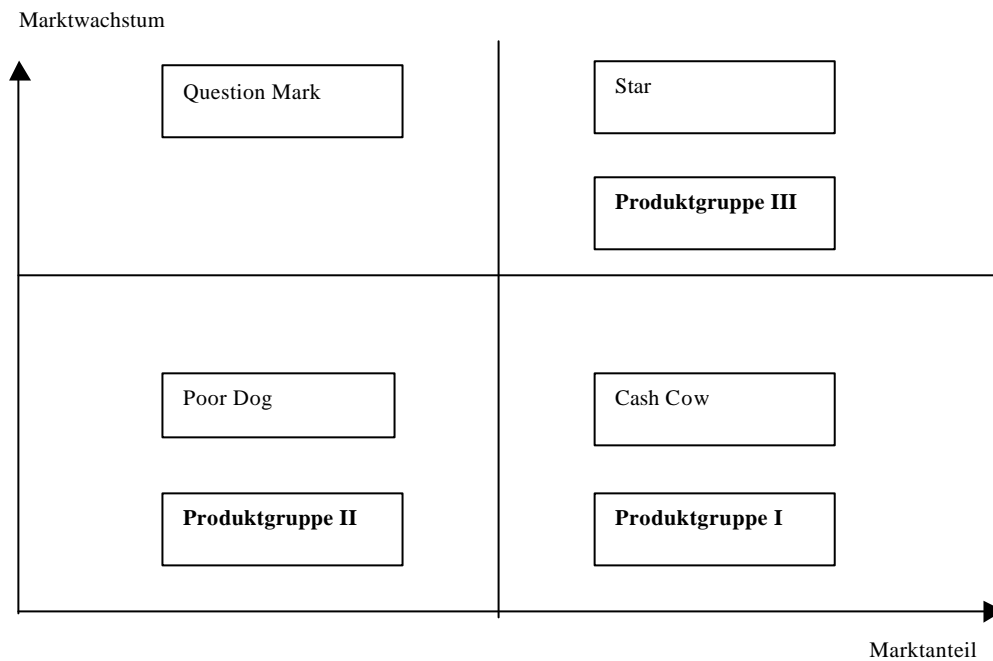
Portfolioanalyse

Question Mark; noch geringer Marktanteil; hohe Wachstumsraten

Star: hoher Marktanteil; hohe Wachstumsraten

Cash Cow: hoher Marktanteil; bereits niedrige Wachstumsraten

Poor Dog: niedriger Marktanteil; geringe Wachstumsraten



Einordnung der Produkte der M & N Kabelwerke GmbH

<u>Questions Mark:</u>	keine
<u>Star:</u>	Produktgruppe III: - hoher Marktanteil 41% / 44% - hohe Wachstumsraten +15% / +20%; positive Umsatzentwicklung
<u>Cash Cow:</u>	Produktgruppe I: – hoher Marktanteil 36% / 38% - bereits vergleichsweise niedrige Wachstumsraten + 8% / + 7%; positive Umsatzentwicklung
<u>Poor Dog:</u>	Produktgruppe II: – niedriger Marktanteil 14% / 8% - negative Wachstumsraten - 5% / -15%; stark rückgängige Umsatzentwicklung

Die Prüflinge sollen die für die Produkte in den jeweiligen Quadranten empfohlene Marketingstrategie zunächst allgemein erläutern und dann mit Hilfe der Informationen aus der Ausgangssituation auf die *M & N Kabelwerke GmbH* übertragen. Daraus sollen konkrete Handlungsempfehlungen für die drei Produktgruppen abgeleitet werden:

z. B. Stars: noch stärkere Kundenorientierung, Ausbau von Forschung und Entwicklung, Entwicklung von kundenspezifischen Kabeln mit hohem technischen know how = Strategie: Fördern der Hoffnungsträger.

Produktgruppe II:

aus dem Markt nehmen; keine Zukunft; Risiko ist ein evtl. Imageverlust/Kundenverlust auch für übrige Produktgruppen, weil Standardprodukt im Angebot von M & N fehlt.

Produktgruppe III:

Fördern: diese Produkte sind die Hoffnungsträger, d.h. weiterhin an kundenspezifischen Kabeln mit hohem technischen Know-how arbeiten, Forschung und Entwicklung ist eine wichtige Strategie.

Produktgruppe I:

Position halten und abschöpfen, Strategien entwickeln, damit kein poor dog entsteht, Kosten senken; Risiko günstigerer Anbieter weil Standardprodukt.

Zu Aufgabe 1.3.2

Ein Bezug zum Ausgangsfall ist hier besonders wichtig; Argumentation muss schlüssig sein, durchaus individuelle Beurteilung möglich, als Leitfaden dienen folgende Punkte:

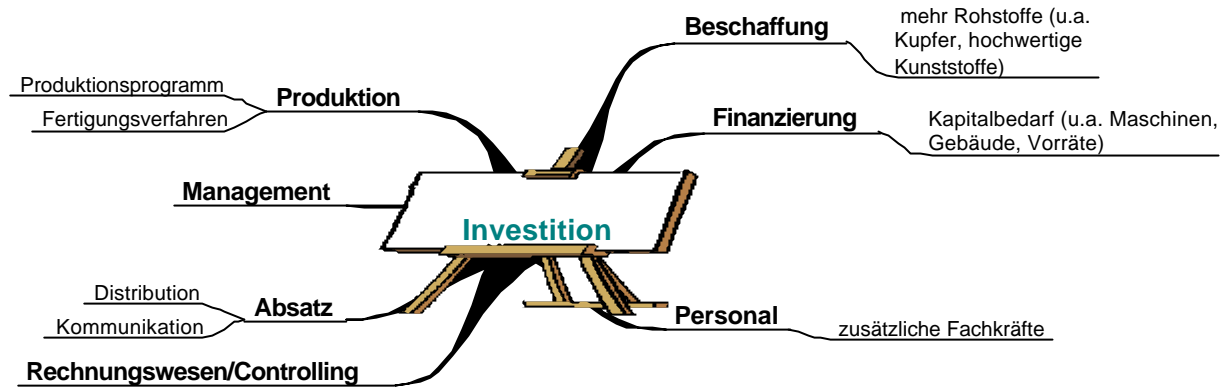
- Imagegewinn durch innovative Spitzentechnologie (Starkstrom-Seekabel) in neuer Produktgruppe zieht eine positive Wirkung auf PG III – Konkurrenzsituation derzeit noch gering, deutscher Weg verlangt nach speziellen Starkstrom-Seekabeln – hohes innovatives Potenzial - entspricht der Unternehmensphilosophie.
- Der prognostizierte Markt lässt hohe Wachstumsraten erwarten, Sicherung von Marktanteilen und Hinzugewinnung neuer Märkte (kein Engagement würde zu Imageverlust beitragen und die Sicherung von Anteilen auf einem neuen Markt verhindern) tragen zur Kompensation des Rückgangs in PG II bei.
- Nutzung des Know-hows aus dem Projekt dient evtl. zur Programmerweiterung in der PG I, Relaunch von Standardenergiekabeln wäre denkbar, ebenso ein positiver Imageeffekt auf diese Produktgruppe; positive Imageeffekte im ‚Energiebereich‘ durch Kooperation im Bereich des Umweltschutzes mit der maritimen Wirtschaft.

Zu Aufgabe 2.1

Die Prüflinge sollen die vielfältigen Anlässe für Investitionsentscheidungen nennen und erläutern. Dabei ist sowohl auf innerbetriebliche Bedingungen, Ziele des Unternehmens wie auch auf die externen Faktoren (z. B. Marktsituation, behördliche Auflagen) als Einflussfaktoren einzugehen:

- Nutzung von Marktentwicklungen (z. B. Windenergie)
- Längerfristiges Wachstum des Unternehmens
- Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, bzw. der Arbeitsplätze
- Beseitigung eines Kapazitätsengpasses
- Verbesserung der Qualität durch Einsatz moderner Technologien
- Rationalisierung mit dem Ziel der Kostenreduzierung
- Kapazitätserhaltung - Ablauf der Nutzungsdauer
- Einhaltung von Lieferterminen, etc.
- Abbau von Überstunden
- Erfüllung behördlicher Auflagen (Umweltschutz, Arbeitsplatzsicherheit)

Zu Aufgabe 2.2



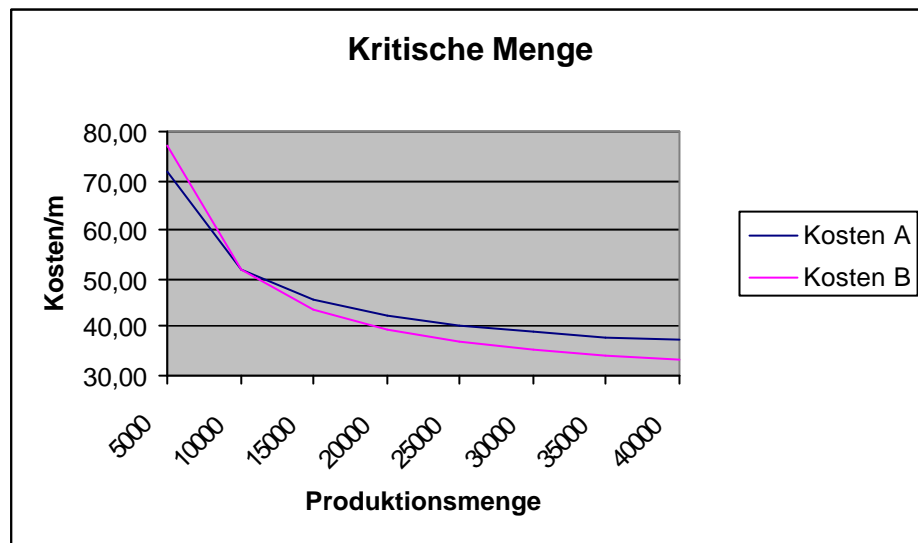
Zu Aufgabe 2.3.1

Kabelextrusionsanlage	A Bellaform	B Plastro Mayer
Anschaffungskosten (€)	700.000,00 €	955.000,00 €
Nutzungsdauer (Jahre)	8	8
Auslastung m/Jahr	25.000	27.000
Kalkulationszinssatz	10%	10%
Fixe Kosten ohne Abschreibungen und Zinsen (€/Jahr)	75.000,00 €	85.000,00 €
Abschreibungen	87.500,00 €	119.375,00 €
Zinskosten	35.000,00 €	47.750,00 €
Fixe Kosten (€/Jahr)	197.500,00 €	252.125,00 €
Materialkosten (€/ Jahr)	607.000,00 €	545.500,00 €
Personalkosten (€/ Jahr)	167.000,00 €	153.000,00 €
Sonst. variable Kosten (€/ Jahr)	32.000,00 €	24.000,00 €
Variable. Kosten	806.000,00 €	722.500,00 €
Variable Kosten/m	32,24 €	26,76 €
Gesamtkosten	1.003.500,00 €	974.625,00 €
Gesamtkosten/m	40,14 €	36,10 €

Zu Aufgabe 2.3.2

Die Prüflinge sollen ergänzend zu 2.3.1 die kritische Menge ermitteln, um zu zeigen, ab welcher Auslastung sich eine kapitalintensivere Anlage lohnt. Dies ist tabellarisch und graphisch darzustellen.

Kritische Menge		
Menge	Kosten/m A	Kosten/m B
5.000	71,74	77,18
10.000	51,99	51,97
15.000	45,41	43,57
20.000	42,12	39,37
25.000	40,14	36,84
30.000	38,82	35,16
35.000	37,88	33,96
40.000	37,18	33,06



Zu Aufgabe 2.3.3

Die Prüflinge sollen die Investitionsalternativen auch unter dynamischen Aspekten beurteilen, in dem sie eine Kapitalwertberechnung durchführen. Als Vergleichswert ist der Barwert der jeweiligen Anlagen zu ermitteln.

Jahr	Überschüsse in € (Einnahmen – Ausgaben) A	Abzinsungsfak- tor	Barwert in €	Überschüsse in € (Einnahmen – Ausgaben) B	Barwert in €
1	121.500,00	0,909	110.443,50	290.375,00	263.950,88
2	149.829,00	0,826	123.758,75	315.692,00	260.761,59
3	121.596,00	0,751	91.318,60	340.759,00	255.910,01
4	124.642,00	0,683	85.130,49	303.427,00	207.240,64
5	147.742,00	0,621	91.747,78	328.495,00	203.995,40
6	123.945,00	0,564	69.904,98	290.894,00	164.064,22
7	135.712,00	0,513	69.620,26	365.826,00	187.668,74
8	116.942,00	0,467	54.611,91	341.812,00	159.626,20
			696.536,27		1.703.217,67
	Anschaffungspreis		700.000,00 €		955.000,00
	Kapitalwert		-3.463,73 €		748.217,67

Lösung: Bei Anwendung der Kapitalwertmethode ist das Investitionsobjekt B eindeutig zu bevorzugen.

Zu Aufgabe 2.3.4

Die Anlage Plastro Mayer (B) ist trotz des höheren Anschaffungspreises vorzuziehen:

- höhere Kapazität
- niedrigere variable Kosten/m 26,76 €(5,48 €weniger als A)
- Gesamtkosten / m 36,10 €(4,04 €weniger als A)
- Unsere Auslastung ist größer als 10.000m.
- Kapitalwert mit 748.217,67 €sehr hoch.

Die Prüflinge sollen sich mit den Methoden der Investitionsrechnung kritisch auseinander setzen, so dass deutlich wird, dass die Ergebnisse dieser Berechnungen allein nicht immer für eine Investitionsentscheidung ausschlaggebend sein sollten.

Statische Investitionsrechnung

- Aussagewert nur kurzfristig gültig (1 Jahr)
- Veränderungen der Kosten und Ertragsentwicklung werden nicht berücksichtigt.

Dynamische Investitionsrechnung

- Bestimmung des Kalkulationszinssatzes = Entscheidung des Investors; u. a. Inflationsentwicklung schwer vorhersehbar
- Festlegung der Überschüsse um so unsicherer, je weiter sie in der Zukunft liegen

Zu Aufgabe 2.3.5

Die Prüflinge sollen die skeptische Sichtweise der Gesellschafter der GmbH argumentativ verdeutlichen, die vielleicht auch durch die mehr persönlichen Interessen beeinflusst ist. Dabei sind auch möglicherweise vorhandene Interessenskonflikte aufzuzeigen.

- Hohe fremdfinanzierte Investitionen erhöhen den Einfluss der Banken zulasten der Gesellschafter
- Risiko der Stammeinlagen der Gesellschafter steigt, da u. a. Marktentwicklung stark vom Gesetzgeber abhängig
- Gewinn evtl. kurzfristig geringer, da Anlaufschwierigkeiten möglich
- zu umfangreiches Produktionsprogramm
- organisatorische Probleme möglich

Zu Aufgabe 3.1

Die Prüflinge sollen tabellarisch die Merkmale des Fälligkeits-, Raten- und Annuitätendarlehens entsprechend den Kriterien Zinsentwicklung, Tilgung und Belastung darstellen. Im weiteren Verlauf ist eine Beziehung zum betrieblichen Geschehen zu verdeutlichen, die dann zu einer Entscheidung bzgl. der geeigneten Darlehensform führt.

Arten	Fälligkeitsdarlehen	Ratendarlehen	Annuitätendarlehen
Tilgung	Rückzahlung in einer Summe auf Termin	Tilgung in festen Raten	Steigende Tilgung
Zinsen	gleich bleibend	sinkend	sinkend
Zinszahlung	monatlich	monatlich	monatlich
Belastung	gleich bleibend	sinkend	Annuität
Laufzeit	mittel- bis langfristig	mittel- bis langfristig	langfristig

Das Darlehen sollte dem Liquiditätszufluss angepasst sein. Da dieser relativ gleichmäßig erfolgt, ist das Annuitätendarlehen zu empfehlen. Eine Tilgung ist durch Abschreibungsrückflüsse (CF) möglich. In Anlaufphasen gibt es häufig geringere Einnahmen, deshalb ist ein Ratendarlehen anfangs ungünstig (hohe Zinsen).

Zu Aufgabe 3.2

Die Prüflinge sollen den Kontokorrentkredit als Sonderform der Kreditfinanzierung in seinen Merkmalen beschreiben. Darüber hinaus ist das betriebliche Geschehen unter Liquiditätsgesichtspunkten in diesem Zusammenhang zu betrachten. Auch sind die Chancen und Risiken dieser Kreditform zu verdeutlichen.

Merkmale des Kontokorrentkredits

- Vereinbarung eines Kreditrahmens mit der Bank
- Inanspruchnahme je nach Bedarf
- kurzfristiger Kredit, Verlängerung der Laufzeit von 6 Mon. jeweils automatisch
- Kosten: Sollzinsen -- Kreditprovision -- Überziehungsprovision -- Umsatzprovision - Barauslagen (Spesen, etc.)

Chancen:

- freizügige Inanspruchnahme des Kredits -- Flexibilität
- Zinszahlungen je nach Inanspruchnahme

Risiken:

- hohe Abhängigkeit bei genereller Inanspruchnahme
- hohe Kosten durch Zinsen, etc.

Zu Aufgabe 3.3

Die Prüflinge sollen die Finanzierungsangebote der Banken miteinander vergleichen und die Effektivverzinsung als das wichtigste Entscheidungskriterium berechnen. Der Kontokorrentkredit als Baustein des Angebotes A ist verbal zu beurteilen. Abschließend ist eine Entscheidung zu treffen.

Bei der Beurteilung der Effektivverzinsung des Angebots 1 wird davon ausgegangen, dass der Kontokorrentkredit in voller Höhe in Anspruch genommen wird (also 300.000,00 Euro). Rechnet man dies in die Effektivverzinsung ein, so erhöht sich der Effektivzinssatz des Angebots 1 auf 6,83 %.

Die Prüfung der Vorteilhaftigkeit der Angebote ist unbedingt auf der Basis der konkreten Unternehmenssituation und der gesamten Finanzierungs constellation vorzunehmen. Dabei ist einzubeziehen, dass beim Angebot 1 nach Abzug des Disagios letztlich nur insgesamt 1.755.000,00 € (im Vergleich zu 1.764.000,00 € bei Angebot 2) zur Verfügung stehen. Diese Differenz führt zwar nicht zu einer Verschiebung der Ergebnistendenz, muss bei der Gesamtbetrachtung aber ebenfalls gewürdigt werden.

Effektivverzinsung		Angebot 1	Angebot 2
Darlehen		1.500.000,00 €	1.800.000,00 €
Zinssatz	%	6,00	7,00
Disagio	%	3,00	2,00
Bearbeitungsgebühr	%	1,00	---
Tilgung	Jahre	5	3,00
Laufzeit	Jahre	10	10

Auszahlung		1.455.000,00 €	1.764.000,00 €
Zinsen		90.000,00 €	126.000,00 €
Disagio/Jahr		4.500,00 €	3.600,00 €
Bearbeitungsgebühr		1.500,00 €	---
Effektive rzinsung	%	6,60	7,35

Kontokorrentzinssatz	%	8,00	---
Kontokorrentkredit		300.000,00 €	---
Zinsen für Kontokorrent		24.000,00 €	---
Effektivverzinsung insgesamt	%	6,83	7,35

Zu Aufgabe 3.4

Die Prüflinge sollen die zur Absicherung der Darlehen notwendigen Sicherheiten vorschlagen und erklären:

- Grundschulden
- Hypotheken (Belastung von Immobilien)
- selbstschuldnerische Bürgschaften
- festverzinsliche Wertpapiere
- die Sicherungsübereignung von Maschinen, Geräten, Einrichtungen, Fahrzeugen, Warenlager
- Forderungsabtretungen (Einzel-, Mantel- oder Globalabtretungen)

Zu Aufgabe 4.1

Ausgangslage: 1.800.000,00 € sollen fremdfinanziert investiert werden (Vergleiche Teilaufgabe 3)

Kapitalstruktur

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital} * 100}{\text{Gesamtkapital}} = \frac{196.500.000 \text{ €} * 100}{252.000.000 \text{ €}} = 77,98 \%$$

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital} * 100}{\text{Eigenkapital}} = \frac{55.500.000 \text{ €} * 100}{196.500.000 \text{ €}} = 28,24 \%$$

Anlagendeckung

$$\text{Deckungsgrad I} = \frac{\text{Eigenkapital} * 100}{\text{Anlagevermögen}} = \frac{196.500.000 \text{ €} * 100}{200.000.000 \text{ €}} = 98,25 \%$$

$$\text{Deckungsgrad II} = \frac{(\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}) * 100}{\text{Anlagevermögen}} = \frac{(196.500.000 \text{ €} + 42.000.000 \text{ €}) * 100}{200.000.000 \text{ €}} = 119,25 \%$$

Liquidität

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{Flüssige Mittel} * 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} = \frac{9.000.000 \text{ €} * 100}{13.500.000 \text{ €}} = 66,67 \%$$

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{(\text{Flüssige Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}) * 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} = \frac{(9.000.000 \text{ €} + 27.000.000 \text{ €}) * 100}{13.500.000 \text{ €}} = 266,67 \%$$

Die Höhe der Eigenkapitalquote bestimmt den Stellenwert des Unternehmenszieles „Stabilität und Sicherheit“ und ist für alle Stakeholder von großer Bedeutung.

Der Verschuldungsgrad besitzt große Wichtigkeit im Rahmen der Abschätzung von Rentabilitäts- und Sicherheitsaspekten. Bei Kreditverhandlungen wird sich ein Kapitalgeber u. a. an dieser Kennzahl orientieren.

In der engeren Fassung der „Goldenen Bilanzregel“ soll das langfristig im Anlagevermögen gebundene Kapital durch Eigenkapital gedeckt sein (Anlagendeckung). Im Rahmen der hier anstehenden Investition beschreibt die Kennziffer Anlagendeckung die zeitliche Übereinstimmung von Investition und Finanzierung. Die Finanzierungsentscheidung sollte also an dieser Kennzahl ausgerichtet werden.

Illiquidität ist ein zwingender Grund für die Einleitung eines Insolvenzverfahrens – aus diesem Grunde muss die Liquidität des Unternehmens permanent verfolgt werden. Dies gilt insbesondere auch vor Investitionsüberlegungen.

Zu Aufgabe 4.2

Eine Eigenkapitalquote von rund 78% ist als hervorragend einzuschätzen. Selbst die Fremdfinanzierung der Erweiterungsinvestition reduziert die Eigenkapitalquote nur marginal.

Im Sinne der vertikalen Finanzierungsregel soll ein Verschuldungsgrad von 100% angestrebt werden (d. h. Eigenkapital und Fremdkapital sollen möglichst gleich groß sein). Bei rund 28% ist der Verschuldungsgrad sehr niedrig. Vom Standpunkt der Rentabilität des Eigenkapitals (Leverage-Effekt) ist eine höhere Verschuldung anzustreben, die durch die vollständige Fremdfinanzierung der Investition auch erreicht wird.

In der engeren Fassung der „Goldenen Bilanzregel“ soll das langfristig im Anlagevermögen gebundene Kapital durch Eigenkapital gedeckt sein. Dies ist hier beim Deckungsgrad I praktisch der Fall. Die Fremdfinanzierung der Erweiterungsinvestition ändert hier nur wenig.

Beim Deckungsgrad II soll im Sinne der weiten Fassung der „goldenen Bilanzregel“ das anzustrebende Verhältnis mindestens 100% betragen. Dies wird mit rund 120% erfüllt. Das Eigenkapital und das langfristige Fremdkapital decken nicht nur das Anlagevermögen, sondern auch Teile des Umlaufvermögens.

Als Faustregel bei der Liquidität 1. Grades gilt, dass die Barbestände ca. 20% der kurzfristigen Verbindlichkeiten betragen sollen. Dies wird mit rund 67% weit übertroffen und ist als positiv anzusehen. Bei der Liquidität 2. Grades sollen die liquiden Mittel (2. Grades) die kurzfristigen Verbindlichkeiten decken, sodass die Kennzahl 100% erreicht wird. Im vorliegenden Fall ist die Liquidität 2. Grades mit rund 270% mehr als doppelt so hoch.

Gesamteinschätzung: Insgesamt ist festzustellen, dass sich die M & N Kabelwerke GmbH in einer exzellenten wirtschaftlichen Verfassung befinden. Alle betrachteten Kennziffern sind positiv einzuschätzen. Einschränkend lässt sich feststellen, dass die „optimale Verschuldung“ im Sinne des Leverage-Effektes höher sein könnte. Die geplanten Investitions- und Finanzierungsentscheidungen sind vor dem Hintergrund der betrachteten Kennziffern als richtig einzuschätzen.

Zu Aufgabe 4.3

Konzeptidee

Der Balanced Scorecard-Ansatz von Kaplan & Norton liefert als strategisches Management-System eine Antwort zur Implementierung einer Unternehmensstrategie. Seit der Veröffentlichung ihres Artikels in der Harvard Business Review im Jahre 1992 findet dieses neue Konzept weltweit starke Beachtung in zahlreichen Unternehmen und Organisationen. Vor dem Hintergrund, dass die bisherigen Kennzahlensysteme überwiegend aus finanzwirtschaftlichen Messgrößen bestanden und zumeist vergangenheitsorientiert waren, wurde nach einem neuen Konzept gesucht. Als Resultat entstand das Konzept der Balanced Scorecard (Abkürzung: BSC), was mit »ausbalancierte« oder »ausgeglichene Kennzahlentafel« übersetzt werden kann.

Einfach beschrieben ist die sogenannte „Balanced Scorecard“ ein Instrument, dass die Unternehmensstrategie in ein Kennzahlensystem übersetzt. Das Kennzahlensystem wird dann herangezogen, um die Managementprozesse (Kommunikation und Weiterentwicklung der Strategie, Unternehmensplanung, Anreizsysteme, strategische Initiativen etc.) eines Unternehmens oder einer Organisation zu steuern und systematisch im Sinne der Strategie weiterzuentwickeln.

Neben den bereits bekannten finanziellen Kennzahlen werden weitere Perspektiven (Kunden-, interne Geschäftsprozess- und Lern- und Entwicklungsperspektive) in die Betrachtung mit einbezogen, um ein ausgewogeneres Bild über die Vision und Strategie eines Unternehmens oder einer Organisation aufzuzeigen.

Perspektiven und Kennzahlen

Aus der Vision werden strategische Ziele für die vier Perspektiven

- *die finanzielle Perspektive*
- *die Kundenperspektive*
- *die interne Geschäftsprozessperspektive*
- *Perspektive der Innovations- sowie Wissensfähigkeit des Unternehmens*

abgeleitet. Die strategischen Ziele werden in einem Ursache-Wirkungs-Modell abgebildet (Balanced Scorecard). Anschließend erfolgt eine Messgrößenbestimmung (Kennzahlen) für jedes der strategischen Ziele. Nach der Festlegung operativer Ziele erfolgt die Entwicklung von Maßnahmen auf Grund der Messgrößen und der operativen Ziele.

Zu möglichen finanziellen Kennzahlen gehören Rentabilitätskennziffern, Maßgrößen zur Fixkostententwicklung, Kosten pro Produkt/Stück/Serviceprozess sowie Kennziffern zur Kostenstruktur pro Abteilung/Einheit.

Die Kundenperspektive spiegeln „Ergebniskennzahlen“ wie Marktanteile, Kundenakquisitionsfähigkeit, Kundenzufriedenheitsgrad, Kundentreue und Kundenrentabilität wider.

Kennzahlen zur Arbeitseffizienz, zu Störungsquoten und Ausschuss (pro Los/pro Zeiteinheit/pro Produktgruppe), zu Lagerkosten zu Kosten pro Einkaufs- bzw. Verkaufsprozess sind der internen Geschäftsperspektive zuzuordnen.

Gründe für die Einführung

- *Flexibilität des Konzeptes*
Das BSC-Konzept geht nicht von einem starren Kennzahlensystem aus. Deshalb kann die M&N Ka-

belwerke GmbH ein auf die individuellen Eigenheiten des Unternehmens angepasstes System entwickeln.

- **Führung durch Zielvereinbarungen**
Das Balanced-Scorecard-Modell eignet sich zur Entwicklung einer Qualitätskultur, für eigenverantwortliche Teamarbeit der Mitarbeiter und für Prämiensysteme (siehe Problemstellung Mitarbeiter).
- **Wechselwirkungen der Hauptperspektiven**
Die oben genannten Perspektiven ermöglichen eine stringente Unternehmensstrategie und eine Geschäftsprozessorientierung des Unternehmens(siehe Problemstellung).

2.5 Prüfungsaufgabe 5

2.5.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 5

Prüfungsaufgabe 5: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling	
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung, Verteilung, Analyse und Zurechnung von Kosten • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung • Konzepte der Unternehmensführung und Organisationsentwicklung
Aufgabenstellung	Dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe; Überprüfung durch Schulaufsicht)
Bearbeitungszeit für das Fach	300 Minuten
davon geplante Einlesezeit	---- Minuten
Hilfsmittel	Wissenschaftlicher Taschenrechner

2.5.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 5

Die Deutsche Auto-Lighting AG (DALI AG) ist ein führender Hersteller von Beleuchtungssystemen an Kraftfahrzeugen. Die DALI AG beliefert viele deutsche und einige ausländische Automobilhersteller.

Über dieses Unternehmen erhalten Sie die nachfolgend aufgeführten Informationen:

a) Leitbild der DALI-AG

Wir sind uns der Interessen unserer Stakeholder bewusst und respektieren sie. Unsere Stakeholder sind unsere Kunden und Anteilseigner, unsere Mitarbeiter, die Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten, sowie unsere Partner und Zulieferer. Wir arbeiten auf breiter Basis mit unseren Stakeholdern zusammen, um Nutzen für unsere Kunden und Wert für unsere Anteilseigner zu schaffen. Unseren Mitarbeitern bieten wir ein Arbeitsumfeld, das zu Höchstleistungen inspiriert. Integrität und Respekt sind Grundlagen unseres Handelns. Allen unseren Stakeholdern begegnen wir aufrichtig und fair. Wir halten, was wir versprechen.

	Wir sind bestrebt, eine höchstmögliche Kundenorientierung zu erreichen – mit hoher Dienstleistungsbereitschaft gegenüber unseren Kunden sowie hoher Lieferzuverlässigkeit und –qualität.
10	Wir streben nach beständigem finanziellen Erfolg mit attraktiven Kapitalrenditen und Aktienkursen. Damit rechtfertigen wir das Vertrauen unserer Anteilseigner. Wir engagieren uns nur in Geschäftsfeldern und Märkten, die unsere führende Position und unser Wachstum stärken und gute Renditen gewährleisten. Wir informieren unsere Anteilseigner aktiv, offen und regelmäßig über unsere Unternehmenspolitik und unsere Geschäftsergebnisse.
15	Von unseren Mitarbeitern erwarten wir Engagement und Zielstrebigkeit. Wir belohnen Leistung und schaffen ein dafür günstiges Klima. Wir fördern Einsatzbereitschaft, Qualifikation, Aus- und Weiterbildung, Flexibilität und Loyalität. In allen Unternehmensbereichen investieren wir in das Arbeitsumfeld. Wir fördern gesunde Arbeitsbedingungen und die Sicherheit am Arbeitsplatz. Allen Mitarbeitern eröffnen wir gleiche Chancen, ohne Ansehen von Alter, Nationalität, Geschlecht, Religion oder Hautfarbe.
20	Wir respektieren die Gesetze und die Kultur in jedem Land, in dem wir tätig sind. Wir halten uns an einen Kodex von ethischen und rechtlichen Richtlinien und fühlen uns stets zu Ehrlichkeit und Integrität verpflichtet. Mit allen gesellschaftlichen Gruppen führen wir einen offenen Dialog. Wir respektieren die Interessen der Menschen, die in der Nähe unserer Standorte wohnen oder arbeiten. Durch Profitabilität schaffen wir die Voraussetzung für die Sicherung von Arbeitsplätzen.
25	Umweltschutz ist ein fester Bestandteil unseres Handelns. Wir optimieren fortlaufend Produktion, Qualität und Produktnutzen im Hinblick auf eine bessere Umweltverträglichkeit. Jeder unserer Mitarbeiter ist verpflichtet, die Umwelt zu schützen. Belastende Emissionen und Abfälle vermeiden wir; potentielle Gefahren für die Umwelt grenzen wir ein.
30	Wir sind offen für alle Formen der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, die uns helfen, unsere technologische Führung weiter auszubauen und Marktchancen zu nutzen. Unsere Partner zählen zu den Besten ihrer Branche und ergänzen unsere Kernkompetenzen. Die Kooperation mit ihnen beruht auf Fairness und gegenseitigem Vertrauen. Mit unseren Zulieferern arbeiten wir eng, vertrauensvoll und langfristig zum beiderseitigen Nutzen zusammen.

b) Bilanz

AKTIVA		DALI AG		PASSIVA	
		Bilanz zum 31. Dezember 2003			
		(Werte in Tsd. EURO)			
A. Anlagevermögen		A. Eigenkapital			
Grundstücke mit Bauten	7.100	Gezeichnetes Kapital			3.000
Technische Anlagen mit Maschinen	6.650	Kapitalrücklage			1.450
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.861	Gewinnrücklage			4.330
B Umlaufvermögen					
I. Vorräte		B Rückstellungen			
Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe	2.850	Pensionsrückstellungen			4.420
Unfertige Erzeugnisse	1.625	Steuerrückstellungen			78
Fertigerzeugnisse	2.350	C Verbindlichkeiten			
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.275	Langfristige Bankverbindlichkeiten			7.950
III. Kassenbestand und Bankguthaben	2.365	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten			7.125
		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			4.723
Summe	33.076				33.076

c) Gewinn- und Verlustrechnung
Gewinn- und Verlustrechnung der DALI AG zum 31. Dezember 2003
(Werte in Tsd. EURO)

Umsatzerlöse	80.700
Bestandsveränderungen	46
Betriebliche Gesamtleistung	80.746
Materialaufwand	41.705
Rohergebnis	39.041
Personalaufwand	26.822
Erhöhung der Pensionsrückstellungen	305
Abschreibungen auf Sachanlagen	6.310
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.645
Zinsaufwendungen	1.055
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.904
Steuern	1.120
Jahresüberschuss	1.784

d) Übersicht über die Unternehmenskennzahlen mit entsprechenden Vergleichswerten (Vorjahr, Branche)

Kennzahlen der DALI AG			
	2003	2002	Branche
Kapitalstruktur			
Eigenkapitalquote	26,5%	29%	30%
Verschuldungskoeffizient	276,7%	244,8%	233%
Vermögensstruktur			
Anlagevermögensintensität	56,3%	51,3%	65%
Finanzstruktur			
Anlagendeckung I	47,2%	49,1%	60%
Anlagendeckung II	113,6%	108%	100%
Liquidität			
Liquidität 1. Grades	19,8%	25,3%	--
Liquidität 2. Grades		80,9%	100%
Rentabilität			
Eigenkapitalrentabilität	20,3%	17,3%	16%
Gesamtkapitalrentabilität		7,5%	8,4%
Umsatzrentabilität		1,9%	2%
Cashflow (in Tsd. Euro)		7.820	--
Cashflow-Umsatzrate	10,4%	10,0%	9,7%

Teilaufgabe 1

- 1.1 Stellen Sie die Grundsätze des Leitbildes in einer Mindmap übersichtlich und sinnvoll dar. (10 BE)
- 1.2 Um eine neue Generation von Frontelementen herzustellen, sind Investitionen von ca. 5 Mio. € geplant. Erläutern Sie, welche im Leitbild aufgestellten Ziele durch dieses Vorhaben verwirklicht werden können. (4 BE)
- 1.3 Im Vorstand diskutiert man, wie die Investition optimal finanziert werden kann. Die Hausbank der DALI AG ist grundsätzlich bereit, den Betrag mit langfristigen Krediten zu finanzieren, falls sie die Kreditwürdigkeit der DALI AG positiv beurteilt. Im Vorfeld sollen Sie sich selbst ein Bild von der finanziellen Lage des Unternehmens machen. Ein Auszug aus dem letzten Geschäftsbericht für das Jahr 2003 (Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung) liegt Ihnen vor. Ermitteln Sie die geforderten Kennzahlen für die DALI AG (in der Kennzahlenübersicht mit grauer Markierung). (4 BE)
- 1.4 Erläutern Sie kritisch die Kennzahlen zur Zahlungsfähigkeit der DALI AG und deren Entwicklung. Gehen Sie dabei auch auf mögliche Ursachen sowie auf die Aussagekraft dieser Kennzahlen ein. (5 BE)
- 1.5 Beurteilen Sie die Aussagekraft der Kenngröße „Cash flow“ im Vergleich zu den unter 1.4 berechneten Liquiditätskennziffern. Zeigen Sie dabei auch mit Hilfe eines Beispiels, dass unterschiedliche Bewertungsentscheidungen im Rahmen des Jahresabschlusses auch beim Cash flow zu unterschiedlichen Ergebnissen führen können. (10 BE)
- 1.6 Diskutieren Sie den Vorschlag, dass die DALI-AG die oben genannte Investition vollständig fremd finanzieren sollte. (5 BE)

Teilaufgabe 2

Im Rahmen einer Controllingsitzung wird u. a. auch über die Kennzahl „Anlagendeckung“ diskutiert. Der Sitzungsleiter schlägt vor, als Alternative zur langfristigen Kreditfinanzierung der oben genannte Maschineninvestition (s. Aufgabe 1) über Leasing nachzudenken. Er führt weiterhin aus, dass die Finance-Leasing GmbH, mit der die DALI AG bisher schon in angenehmer Geschäftsverbindung steht, Leasingverträge für einen Teil der benötigten Maschinen anbietet. Diese Maschinen können voraussichtlich sechs Jahre lang genutzt werden.

- 2.1 Beschreiben Sie mögliche Arten von Leasing-Verträgen, die für die DALI-AG in Frage kommen. (3 BE)
- 2.2 Analysieren Sie die Auswirkungen verschiedener Arten des Maschinenleasings auf die Kennziffern „Anlagendeckung I“ und „Anlagendeckung II“. (3 BE)
- 2.3 Die Finance-Leasing bietet an: Grundmietzeit 3 Jahre. Die jährliche Mietrate von 36% des Anschaffungswertes ist jeweils zum Jahresende zu zahlen. Nach der Grundmietzeit besteht eine Mietoption, d.h., die Anlage kann für weitere drei Jahre gemietet werden. Die Mietrate beträgt dann noch 12%.

Die Hausbank der DALI AG bietet an:

Laufzeit des Kredites 5 Jahre. Die Tilgung erfolgt in fünf gleichen Jahresraten jeweils am Jahresende. Die Zinsen betragen 6% p.a. der jeweiligen Restschuld.

Berechnen und bewerten Sie in einer geeigneten Übersicht Aufwand und Liquiditätsbelastung der

beiden Finanzierungsalternativen für die Nutzungsdauer. Gehen Sie dabei von einem Betrag von 1.200.000,00 € aus. (10 BE)

- 2.4 Erläutern Sie dem Vorstand einen begründeten Entscheidungsvorschlag zwischen Kreditfinanzierung und Leasing, der nicht nur betriebswirtschaftliche Aspekte berücksichtigt. (7 BE)

Teilaufgabe 3

Die DALI AG hat in der Vergangenheit große Teile der Produktion ausgelagert. In der Geschäftsleitung ist diese – vor Jahren getroffene Entscheidung – zunehmend umstritten, u. a. weil sie zentralen Punkten des Unternehmensleitbildes nur bedingt entspricht.

- 3.1 Ihnen liegt als Assistent der Geschäftsleitung ein Zeitungsartikel „Selbst ist die Belegschaft“ (s. Anlage 1) vor.
Stellen Sie im Rahmen eines kommentierenden Berichts für die Geschäftsleitung die in dem Artikel genannten Argumente gegen das Outsourcing in einer übersichtlichen Form dar. Berücksichtigen Sie im Rahmen Ihrer Bewertungen, bei welchen Argumenten Bezüge zum Unternehmensleitbild bestehen. (8 BE)

- 3.2 Bei allen Argumenten gegen das Outsourcing ist in der Geschäftsleitung unstrittig, dass „ein Zurückholen“ der ausgelagerten Produktion kurz- und mittelfristig nicht möglich ist. Die Mittel für die dazu notwendigen umfangreichen Investitionen sind nicht vorhanden. Um möglichst viele der Schwierigkeiten, die der oben genannte Zeitungsartikel nennt, zu vermeiden, fasst die Geschäftsleitung einen Entschluss. Die Vereinbarungen mit den Lieferanten sollen neu gestaltet werden. Man ist der Ansicht, dass die Berücksichtigung neuerer Managementmethoden wie TQM dabei helfen kann.

Entwerfen Sie für die DALI AG ein Konzept (bezogen auf Strategie, Maßnahmen, Kontrollmöglichkeiten), wie die Vereinbarungen mit den Lieferanten zukünftig gestaltet werden sollten. (12 BE)

Teilaufgabe 4

Die Geschäftsleitung der DALI AG führt in regelmäßigen Abständen Seminare durch, bei denen es um Weichenstellungen für die Zukunft des Unternehmens geht. Der Themenschwerpunkt, der aktuell im Mittelpunkt steht, lautet „Die Personalpolitik der DALI AG: Herausforderungen und Chancen.“ Der Vorstandsvorsitzende der DALI AG eröffnet die Tagung mit den Worten: „Meine Damen und Herren, unser Unternehmen hat in der Vergangenheit auf Absatzschwankungen so reagiert wie viele Konkurrenten: Wenn es gut läuft, wird eingestellt, wenn es Absatzprobleme gibt, entlassen. Das ist nicht zuletzt vor dem Hintergrund unseres Leitbildes zu kurz gedacht und kann sich in Zukunft noch rächen. Ich möchte, dass die Zeiten von Willkür und Wankelmüt in der Personalpolitik bei uns vorbei sind. Schließlich gibt es moderne Arbeitszeit-Modelle, mir fallen aus dem Stand Begriffe wie Gleitzeit, Jahresarbeitszeitkonto, Ampelkonto, Arbeitszeitkorridor, Sabbatical und Lebensarbeitszeitkonto ein!“

- 4.1 Wählen Sie aus den genannten Modellen begründet die zwei aus, die Ihrer Meinung nach am besten geeignet sind, Kündigungen in Krisenzeiten zu vermeiden. Erläutern Sie aus Sicht der Unternehmung Funktionsweise sowie Chancen und Risiken dieser Modelle. (8 BE)
- 4.2 Die Geschäftsführung entschließt sich, als erste Maßnahme in der DALI AG die Vertrauensarbeitszeit einzuführen.
Entwickeln Sie wesentliche Bestandteile einer Betriebsvereinbarung zur Einführung der Vertrauensarbeitszeit bei der DALI AG und analysieren Sie, inwiefern die Interessen der Geschäftsleitung und der Mitarbeiter sowie das Unternehmensleitbild berücksichtigt werden. (11 BE)

Anlage 1:

DIE ZEIT

47/2003

management

Selbst ist die Belegschaft

5 *Outsourcing war in den Neunzigern die große Mode. Jetzt holen die Unternehmen ihre ausgelagerten Betriebsteile wieder zurück*
Von Ulrich Viehöver

10 Für viele Manager war es ein schöner Traum: Die Vision vom atmenden Unternehmen und von der „fraktalen Fabrik“, die ihre Kapazität stets sofort der aktuellen Auftragslage anpassen kann. Man sparte Kosten und hielt die Kernbelegschaft so lean wie möglich. In den neunziger Jahren galt er als das Ideal: der „schlanke Betrieb“, der zahlreiche Aufgaben an Fremdfirmen delegiert und ganze Abteilungen aufgibt und auslagert, im Managerjargon „Outsourcing“ genannt.

15 Doch der Traum ist vielfach ausgeträumt, die Idee des schlanken Betriebs erfüllt in der Realität selten die Erwartungen. Unternehmenslenker, die mit spitzem Bleistift nachrechnen, müssen ernüchtert feststellen, dass die Kosten für ausgelagerte Tätigkeiten oft höher sind als vergleichbare interne Leistungen. Zur Abgabe von Leistungen gesellt sich bald ein Kontroll- und Informationsverlust im eigenen Hause. Zuerst verlieren die Nur-noch-Regisseure über weite Strecken den Überblick über länger werdende Lieferketten, dann kommt die Kernkompetenz in wichtigen Bereichen wie Rechnungswesen und Informationstechnik abhanden.

20 Zwar ist die neue Welle branchenübergreifend zu beobachten, aber die Speerspitze bei den Rückverlegern bilden – wieder einmal – Autofirmen wie Volkswagen, Opel oder DaimlerChrysler, aber auch deren große Zulieferer wie der Klimaanlagebauer Behr. Angetrieben wird die neue Bewegung auch von engagierten Betriebsräten, denen die Outsourcing-Manie ihrer Bosse schon lange als Irrweg erschien.

25 So gerät zum Beispiel bei Autozulieferern der reibungslose Warennachschub aus dem Tritt. Im Extremfall stockt die gesamte Produktion, nur weil irgendein Unterlieferant nicht spurt, finanziell klamm oder technisch überfordert ist. Um trotzdem die Versorgung halbwegs aufrecht zu erhalten und drohende Konventionalstrafen des Autobauers abzuwenden, muss oft kräftig getrickst werden – und das kommt teuer. So etwa, wenn Motorenteile per Hubschrauber zur Fahrzeugmontage transportiert oder Elektronikkomponenten auf die Schnelle nachts mit dem Lastentaxi ans Band befördert werden müssen. Um solches Chaos zu vermeiden, steuert etwa Volkswagen in einem neuen Warenverteilzentrum in Wolfsburg den komplexen Logistik- und Fertigungsprozess in einer eigenen Firma wieder selbst.

30 Auch die Behr Industrietechnik setzt bei Wärmetauschern verstärkt auf Eigenfertigung. Weil die Qualität der über 400 Fremdfirmen oft mangelhaft und der Lieferfluss „nicht so zuverlässig war“, erinnert sich der Betriebsratsvorsitzende Wilfried Winterer, „stand die Produktionsanlage in Stuttgart-Feuerbach oft still“. Zudem sei „die Komplexität im Ganzen nicht mehr beherrscht worden“. Mit der Verlagerung gingen die Erfahrung und Qualifikation von Mitarbeitern verloren. Nun denkt die Behr-Gruppe um. Der abgehalfterte Sondermaschinenbau wurde wieder „zum Kerngeschäft“ (Winterer) erklärt.

35 Die „Insourcer“ liegen im Trend. Denn etwa jedes vierte Unternehmen holt Aufgaben wieder zurück, die früher an Fremdfirmen vergeben wurden. So erwächst der „Outsourcing-Welle“ eine ebenbürtige Gegenbewegung.

40 Die Rückholaktionen betreffen nach einer Analyse der Hamburger Unternehmensberatung Putz & Partner bei mehr als 100 Firmen aus 14 Branchen nahezu alle Wirtschaftszweige. „Die Unternehmen merken, dass

sie in vielen Bereichen die Fäden wieder selbst in die Hand nehmen müssen“, begründet Berater Michael Krüger die erstaunliche Kehrtwende. (...)

2.5.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 5

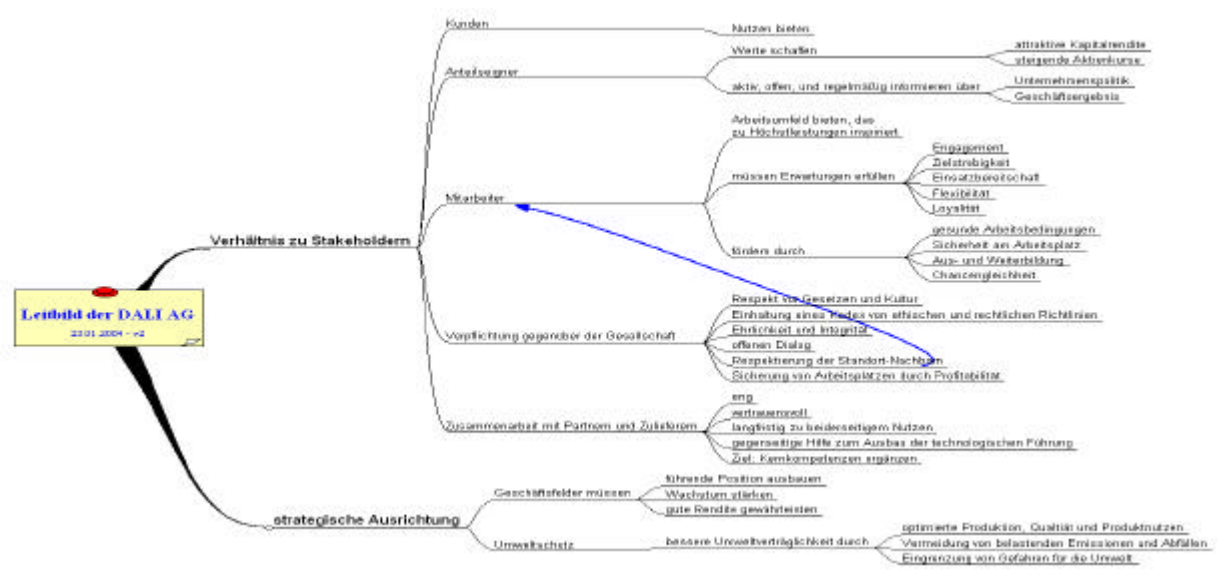
Bewertungsschema mit der Umrechnung der erreichten Bewertungseinheiten (hier: insgesamt 100 Bewertungseinheiten in Notenpunkte:

Bewertungseinheiten (in %)	Noten-Punkte
>95	15
>90	14
>85	13
>80	12
>75	11
>70	10
>65	09
>60	08
>55	07
>50	06
>45	05
>40	04
>34	03
>27	02
>20	01
>00	00

Mögliche Zuordnung der Bewertungseinheiten der Teilaufgaben zu den Anforderungsbereichen I, II und III

Teilaufgaben	Bewertungseinheiten in den Anforderungsbereichen			Summe der Bewertungseinheiten
	I	II	III	
1.1	8	2		10
1.2		4		4
1.3	3	1		4
1.4		2	3	5
1.5		4	6	10
1.6		3	2	5
2.1	3			3
2.2		3		3
2.3	8	2		10
2.4		3	4	7
3.1	4	4		8
3.2		4	8	12
4.1	4	4		8
4.2		5	6	11
Summe	30	41	29	100

Zu Teilaufgabe 1.1



Die übersichtliche Darstellung sollte

- sinnvolle Überbegriffe enthalten
- sprachlich angemessen sein
- mindestens 70% der enthaltenen Kernaussagen abbilden.

Zu Teilaufgabe 1.2

Verfolgte Ziele laut Leitbild:

- Kundennutzen erhöhen
- führende Position ausbauen
- Wachstum stärken
- gute Rendite gewährleisten
- Umweltverträglichkeit durch optimierte Produktion, Qualität und Produktnutzen
- Sicherung von Arbeitsplätzen durch Profitabilität.

Erwartet werden mindestens vier richtige Zuordnungen.

Zu Teilaufgabe 1.3

Die folgende Tabelle enthält die erwarteten Berechnungen:

Kennzahlen der DALI AG			
	2003	2002	Branche
Kapitalstruktur			
Eigenkapitalquote	26,5%	29%	30%
Verschuldungskoeffizient	276,7%	244,8%	233%
Vermögensstruktur			
Anlagevermögensintensität	56,3%	51,3%	65%
Finanzstruktur			
Anlagendeckung I	47,2%	49,1%	60%
Anlagendeckung II	113,6%	108%	100%
Liquidität			
Liquidität 1. Grades	19,8%	25,3%	

Kennzahlen der DALI AG			
	2003	2002	Branche
Liquidität 2. Grades	64,1%	80,9%	100%
Rentabilität			
Eigenkapitalrentabilität	20,3%	17,3%	16%
Gesamtkapitalrentabilität	8,6%	7,5%	8,4%
Umsatzrentabilität	2,2%	1,9%	2%
Cashflow (in Tsd. Euro)	8.399	7.820	
Cashflow-Umsatzrate	10,4%	10,0%	9,7%

Zu Teilaufgabe 1.4

Liquidität wird verstanden als die Fähigkeit eines Unternehmens, seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen. Die Kennziffern werden als Verhältnis von liquiden Mitteln zu den fälligen Verbindlichkeiten berechnet. Sowohl die Liquidität 1. Grades als auch die Liquidität 2. Grades der DALI AG ist im Zeitverlauf gesunken, sie liegt unter dem Branchendurchschnitt bzw. erfüllt gerade noch die 1:5 Regel (20%) für die Barliquidität. Die Zahlungsfähigkeit hat sich also verschlechtert. Mögliche Ursachen für die ungünstige Entwicklung der Liquidität 1. bzw. 2. Grades: aktueller höherer Forderungsausfall, hohe Investitionen mit erst mittelfristigem Finanzmittelrückfluss, große Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie an fertigen und unfertigen Erzeugnissen.

Dennoch haben diese Kennzahlen nur einen begrenzten Aussagewert. Begründet werden sollte diese Aussage mit dem Stichtagscharakter und dem Vergangenheitsbezug (Bilanz) der Werte sowie mit der Tatsache, dass Liquidität ein dynamisches Problem darstellt: Die DALI AG muss dafür sorgen, dass ihre Zahlungsfähigkeit in der Zukunft und ständig gesichert ist.

Zu Teilaufgabe 1.5

Die Prüflinge müssen den Cash flow als tatsächlichen Finanzmittelüberschuss eines Unternehmens erkennen und dessen Aussagekraft auch im Vergleich zur Liquidität 1. und 2. Grades bewerten. Eingegangen werden soll hier auf die Stichtagsproblematik und die fehlende Berücksichtigung von Ein- und Auszahlungsterminplänen.

Ein entsprechendes Beispiel bezüglich der Bewertungsproblematik ist auszuführen. Dies kann z. B. anhand der Bewertung von fertigen/unfertigen Erzeugnissen sowie der Forderungen erfolgen.

Zu Teilaufgabe 1.6

Hier sollen die Schülerinnen und Schüler zu einer betriebswirtschaftlich begründeten Bewertung aus Unternehmenssicht gelangen.

Für die vollständige Fremdfinanzierung spricht u.a.:

- der aktuell niedrige Zinssatz
- die damit verbundenen positiven Auswirkungen auf die Rentabilitätskennziffern

- Kreditgeber verzichten (weitgehend) auf Mitsprache und Gewinnanteile im Unterschied zu Eigenkapitalgebern

Als Gegenargumente können erwartet werden:

- die Verschlechterung der Kennzahlen zur Kapitalstruktur und Anlagendeckung
- damit einhergehend eine abnehmende Kreditwürdigkeit
- eine - verglichen mit Eigenfinanzierung - wachsende Krisenanfälligkeit wegen des Fixkostencharakters der Annuität

Zu Teilaufgabe 2.1

Alternative Leasingarten sind vorzustellen, die für Maschinenleasing infrage kommen, beispielsweise Operate Leasing, Finance Leasing, Full-pay-out-Leasing oder Non-pay-out-Leasing

Zu Teilaufgabe 2.2

Die Grundlagen der Betrachtungen werden durch die Kennzifferberechnungen und die verschiedenen Leasingarten gelegt:

$$\text{Anlagendeckung I} = \frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Anlagevermögen}}$$

$$\text{Anlagendeckung II} = \frac{(\text{Eigenkapital} + \text{langfr. Fremdkapital}) \times 100}{\text{Anlagevermögen}}$$

Beim Operate Leasing werden die Maschinen im Anlagevermögen bilanziert, so dass sich beide Anlagendeckungskennziffern negativ verändern.

Bei den anderen Leasingarten (z. B. Finance Leasing) „überwiegt die Mietkomponente“, so dass keine Bilanzierung erfolgt. Die Leasingraten werden auf dem entsprechenden Aufwandskonto gebucht, welches über die GuV abgeschlossen wird. Beide Kennziffern zur Anlagendeckung verändern sich – allerdings nur vordergründig bzw. kurzfristig betrachtet (z. B. Einbeziehung in Kalkulation und Preisgestaltung; Veränderung der Erlöse und des Eigenkapitals) – nicht.

Zu Teilaufgabe 2.3

Die folgenden Tabellen enthalten die von den Prüflingen erwarteten Berechnungen in einer selbst zu gestaltenden Aufstellung. Ein Minus-Zeichen in den Spalten „Vergleich“ bedeutet, dass Liquiditätsbelastung bzw. Aufwand beim Leasing kleiner ist als bei der Kreditfinanzierung.

In einer zusammenfassenden Bewertung muss dargestellt werden, dass eine rein mathematisch ausgerichtete Analyse zu dem Ergebnis führt, dass der Gesamtaufwand am Ende des Zeitraums beim Leasing um 312.000,00 € höher ist als bei der Kreditfinanzierung.

Vergleichsrechnung Kreditkauf – Leasing

Bankkonditionen:		Leasingkonditionen:	
Kreditbe- trag:	1.200.000	Anschaffungs- wert	1.200.000
Zinsen	6%	Leasing- Grundmietzeit	3 Jahre
Tilgung	20%	Leasing-Option	3 Jahre
Tilgungs- dauer	5 Jahre	Grundmiete	36%
Abschrei- bungsdauer	6 Jahre	Optionsmiete	12%

Jahr	Kreditkauf						Leasing	Vergleich Leasing - Kreditkauf	
	Tilgung 20%	Rest- schuld	Zinsen 6%	Annuität = Liquiditäts- belastung	Abschrei- bung linear	Aufwand	Ratenzahlung = Liquiditätsbe- lastung =Aufwand	Liquidität	Aufwand
1	240.000	960.000	72.000	312.000	200.000	272.000	432.000	120.000	160.000
2	240.000	720.000	57.600	297.600	200.000	257.600	432.000	134.400	174.400
3	240.000	480.000	43.200	283.200	200.000	243.200	432.000	148.800	188.800
4	240.000	240.000	28.800	268.800	200.000	228.800	144.000	-124.800	-84.800
5	240.000	0	14.400	254.400	200.000	214.400	144.000	-110.400	-70.400
6	0	0	0	0	200.000	200.000	144.000	144.000	-56.000
Summe	1.200.000		216.000	1.416.000	1.200.000	1.416.000	1.728.000	312.000	312.000

Zu Teilaufgabe 2.4

Wichtiger als eine Entscheidung pro Leasing oder pro Kreditfinanzierung sind die von den Prüflingen untersuchten Kriterien, anhand derer ihre Entscheidung vorbereitet wird. Erwartet werden kann, dass über den Ausgaben- und Aufwandsvergleich hinaus weitere Argumente für die eine oder andere Finanzierungsentscheidung geprüft werden.

Zu nennen wären z. B.:

pro Leasing:

- Keine weiteren Sicherheiten erforderlich
- Keine Verschlechterung der Bilanzrelationen
- Je nach Art des Vertrages verfügt der Leasingnehmer über zusätzliche Serviceleistungen (z. B. Wartung) oder der Leasinggeber behält das Investitionsrisiko z. B. der technischen Entwertung – natürlich gegen entsprechend hohe Prämien.

pro Kreditfinanzierung:

- Im Allgemeinen niedrigere Kosten
- Eigentumsrechte am Investitionsgut bieten eine größere Entscheidungsfreiheit in Unternehmenskrisen oder bei einer überraschenden Expansion
- Leasing-Raten sind in voller Höhe ausgabenwirksame fixe Kosten. In Krisenzeiten können sie die Lage des Unternehmens verschärfen. Mit Kreditinstituten lässt sich erfahrungsgemäß leichter über Tilgungsrückstellungen verhandeln als mit Leasinggesellschaften.

Zu Teilaufgabe 3.1

- höhere Kosten
- Kontroll- und Informationsverlust im eigenen Unternehmen
- Verlust von Kernkompetenzen
- mangelnder Überblick über die Lieferketten
- Warennachschub nicht zuverlässig
- außerplanmäßige Lieferungen (z. B. per Hubschrauber) sind teuer
- mangelnde Qualität der Zulieferware
- Produktionsstillstand bei unzuverlässiger Lieferung
- Qualifikationen der Mitarbeiter gehen verloren

Bezüge zum Leitbild ergeben sich:

- in Richtung Kunden (z. B. Lieferzuverlässigkeit und -qualität),
- in Richtung Zulieferer (s. Leitbild; insbesondere letzter Absatz),
- in Richtung Mitarbeiter (z. B. Qualifikation).

Zu Teilaufgabe 3.2

In einem Konzept können folgende Gesichtspunkte berücksichtigt werden (s. auch Leitbild):

Strategie, z. B.:

- langfristiges und vertrauensvolles Verhältnis zum Lieferanten aufbauen

Maßnahmen, z. B.:

- regelmäßige gegenseitige Besuche zur Herstellung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit
- Schulungen der Lieferanten
- gemeinsame Konferenzen zur Produktentwicklung
- Just-in-time Lieferung
- verlässliche Ansprechpartner bestimmen
- Zukunftsgespräche
- feste Preisvorgaben
- Konventionalstrafen bei ausbleibender Lieferung

Kontrolle:

- ISO Auditierung
- Benchmarking
- unregelmäßige Inspektion beim Lieferanten

Zu Teilaufgabe 4.1

Von den genannten Arbeitszeitmodellen sind die besonders geeignet, die eine vorübergehende Absenkung der Soll-Arbeitszeit zu Gunsten einer späteren Mehrarbeit erlauben (Kontenmodelle, Arbeitszeitkorridor). Diese sollen vorgestellt werden. Risiken können entstehen, wenn nicht ein entsprechender Entgeltverzicht vereinbart werden kann oder ein Aufschwung nicht in absehbarer Zeit einsetzt. Außerdem ist die Einführung solcher Modelle mitbestimmungspflichtig.

Die besondere Eignung der Kontenmodelle kann mit von folgenden Argumenten belegt werden (hierbei werden nicht alle genannten Aspekte erwartet):

- Arbeitszeitkonten machen es nicht nur möglich, optimal auf schwankende Auftragslagen zu reagieren, sondern bewirken auch, produktiver und kosteneffizienter zu arbeiten und Betriebs- und Servicezeiten auszuweiten.
- bessere Synchronisation von Markt- und Betriebsbedingungen durch die Anpassung der Arbeitszeit an die betrieblichen Anforderungen
- schnellere Reaktionsmöglichkeiten auf Markt- und Kundenerfordernisse
- effektiverer Einsatz der Arbeitskräfte
- optimierte Anlagennutzungszeiten

- bessere Arbeitsmotivation und höhere Arbeitszufriedenheit
- Vermeidung von Überstundenzuschlägen und Kurzarbeit
- kundengerechte Öffnungs-, Service- und Ansprechzeiten
- geringere Leerzeiten und Lagerkosten
- kürzere Produktions- und Lieferzeiten
- Sicherung des Betriebs in krisenhaften Zeiten.

Zu Teilaufgabe 4.2

Aus den Interessen der Unternehmensleitung und der Mitarbeiter - u. a. formuliert im Leitbild der Unternehmung - können sich folgende Eckpunkte ergeben:

- Festsetzung verbindlicher Leistungsvorgaben
- Einschaltung einer Schiedsstelle
- Feststellen einer Arbeitszeitvereinbarung
- Einhalten der tariflichen Vereinbarungen.

Die Übereinstimmung des Leitbildes mit den geplanten Maßnahmen ist festzustellen und anhand folgender Punkte des Leitbildes zu begründen: Integrität und Respekt, Belohnungssysteme, Schaffung eines günstigen Arbeitsklimas, Arbeitsschutz- und -sicherheit, Förderkonzept, Chancengleichheit.

2.6 Prüfungsaufgabe 6

2.6.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 6

Prüfungsaufgabe 6:	Wirtschaftslehre
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau :Wirtschaftslehre mit Schwerpunkt Betriebswirtschaftslehre;
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Teildisziplin für diese Aufgabe	Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre
Stundenausstattung für diese Teildisziplin	BWL: 5 Wochenstunden über 3 Kurshalbjahre VWL: 5 Wochenstunden über ein Kurshalbjahr
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Produktions- und Kostentheorie, Arbeitsplatz und Entlohnung, Investition und Finanzierung, Finanzierungsregel, Gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht, Fiskalpolitik, Geld- und Währungspolitik
Aufgabenstellung	Zentral durch Kultusministerium
Bearbeitungszeit für das Fach davon geplante Einlesezeit	240 Minuten ---
Hilfsmittel	Taschenrechner

2.6.2 Aufgaben-/ Problemstellung der Prüfungsaufgabe 6

Die Meister AG reagiert flexibel auf das Marktgeschehen

Die Meister AG produziert Küchenwaagen für private Haushalte, die an größere Handelsunternehmen geliefert werden und unter verschiedenen Markennamen verkauft werden. Die schwache Konjunktur des letzten Jahres und die zunehmende Konkurrenz durch die Globalisierung hat bei der Meister AG deutliche Umsatzeinbrüche hinterlassen. Auf der nächsten Vorstandssitzung sollen deshalb Maßnahmen diskutiert und beschlossen werden, um auf die derzeitige Absatzlage zu reagieren. Als mögliche Maßnahmen sind vorgesehen:

- Die Produktpalette wird um ein weiteres „Standbein“ erweitert, nämlich um hochwertige Waagen für den medizinisch-technischen sowie chemischen Laborbereich.
- Die Produktion der hochwertigen Waagen soll in Anlehnung an die Produktionsweise „lean production“ erfolgen und in Verantwortung von teilautonomen Gruppen liegen.
- Neue Absatzmärkte insbesondere in Mittel- und Osteuropa sollen unter Umständen in Kooperation mit lokalen Unternehmen erschlossen und verstärkt bearbeitet werden.
- Zur Umsetzung dieser Strategie müssen Investitionen stattfinden und eigen- oder fremdfinanziert werden.

Die Abteilung Rechnungswesen und Controlling legt dafür bereits entsprechende Planzahlen für eine Bilanz vor, die auf der Umsetzung der Maßnahmen basiert (vgl. Anlage 1).

Auch die Personalabteilung hat bereits ein Konzept zur Einführung von „lean production“ mit Gruppenarbeit entwickelt, das dem Betriebsrat vorgelegt werden soll (vgl. Anlage 2).

Die derzeitige Kostensituation kann wie folgt dargestellt werden:

- Proportionale variable Kosten 18,00 €/pro Stück,
- Fixe Kosten 600.000,00 €/pro Monat.
- Die Kapazität der Fertigungslinie beträgt 100.000 Stück pro Monat.
- Im letzten Monat konnten nur noch 70.000 Stück zu einem Preis von 26,00 € abgesetzt werden.

Der Betrieb arbeitet zur Zeit in zwei Schichten je 8 Stunden pro Tag und 21 Tage im Monat. Die Fertigungslinie wird mit einer Leistung (Intensität) von 300 Stück pro Stunde „gefahren“. Die variablen Kosten können in Abhängigkeit von der Intensität (d) mit folgender Gleichung dargestellt werden:

$$k_v = 0,00004d^2 - 0,002d + 15$$

Als Sofortmaßnahme schlägt der technische Betriebsleiter zwei Alternativen zum derzeitigen Schichtbetrieb vor:

- I. Beibehaltung des Zweischichtbetriebes und Anpassung der Intensität an die Auftragslage durch Verringerung der Leistung auf 218 Stück pro Stunde.
- II. Umstellung auf eine Schicht mit einer Leistung von 430 Stück pro Stunde. Ziel dabei ist die Reduzierung der fixen Kosten um 32.000,00 € im Monat durch betriebsbedingte Kündigungen.

- 1.1 Stellen Sie die derzeitige Gesamtkosten- und Erlössituation einschließlich kritischer Menge und Gewinnmaximum grafisch und rechnerisch dar.
- 1.2 Vergleichen Sie die zwei Alternativen mit der gegenwärtigen Situation und treffen Sie eine begründete Entscheidung. [25 BE]
- 2.1 Erläutern Sie unter Hinzuziehung der Anlage 1 die Veränderungen der folgenden Bilanzpositionen. Gehen Sie davon aus, dass 130.000 neue Stückaktien ausgegeben werden.
 - Gezeichnetes Kapital,
 - Kapitalrücklagen,
 - Gewinnrücklagen.
- 2.2 Arbeiten Sie aus der Bilanz und der Erfolgsrechnung des Vorjahres und den entsprechenden Plan- daten grundsätzliche Aussagen über die angestrebte Entwicklung des Unternehmens heraus.
- 2.3 Beurteilen Sie mit Hilfe treffender Kennzahlen, ob eine Fremdfinanzierung der geplanten Investiti- onen in das Anlagevermögen eine sinnvolle Alternative zu der unter 2.1 genannten Eigenfinanzie- rung wäre. [32 BE]
- 3.1 Stellen Sie vier wesentliche betriebswirtschaftliche Vorteile des neuen Arbeitskonzeptes (vgl. Anlage 2) aus Sicht des Unternehmens dar.
- 3.2 Nehmen Sie als Betriebsratsvorsitzender zu diesem Konzept umfassend Stellung und wägen Sie dabei das Für und Wider ab. [23 BE]

Hinsichtlich der neuen Absatzmärkte in Mittel- und Osteuropa plant die Meister AG dort eventuell sogar zu investieren. Polen und die baltischen Länder (Estland, Lettland, Litauen) befinden sich als ehemalige Ost- blockländer in einem Transformationsprozess mit entsprechendem Strukturwandel und Integration in die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU).

- 4.1 Beurteilen Sie in einem Bericht an den Vorstand pointiert die wirtschaftliche Entwicklung Polens und der baltischen Länder anhand der angeführten makroökonomischen Größen (vgl. Anlage 3) unter besonderer Berücksichtigung der Vorgaben der Konvergenzkriterien der Europäischen Wirt- schafts- und Währungsunion (EWWU). Zeigen Sie dabei auch Gemeinsamkeiten und Unterschiede auf.
- 4.2 Unterbreiten Sie aus standort- und absatzpolitischer Sicht einen begründeten Vorschlag für einen der beiden Absatzmärkte. (20 BE)

Summe:

100 BE

Anlage 1

Aktiva Bilanz der Meister AG in Tsd. EUR Passiva

	Vorjahr	Planung		Vorjahr	Planung
Sachanlagevermögen	8.000	9.200	Gezeichnetes Kapital	2.600	3.250
Langfr. Beteiligungen	-----	800	Kapitalrücklagen	800	1.125
Vorräte	2.000	1.200	Gewinnrücklagen	600	720
Forderungen	1.000	895	Jahresüberschuss	120	300
Flüssige Mittel	1.120	1.300	Darlehen	5.000	6.000
			Verbindlichkeiten	3.000	2.000
Bilanzsumme	12.120	13.395		12.120	13.395

Gewinn- und Verlustrechnung der Meister AG in Tsd. EUR

	Vorjahr	Planung
Umsatzerlöse	23.500	26.000
Erträge aus Beteiligungen	-----	2.000
- Materialaufwand	5.480	7.000
- Löhne und Gehälter	9.600	9.900
- Abschreibungen auf Sachanlagen	2.000	2.400
- Zinsen	400	500
- Steuern und sonstiger Aufwand	5.900	7.900
= Jahresüberschuss	120	300

Anlage 2

Konzept zur Einführung von „lean production“ mit Gruppenarbeit

Die Arbeitszeit beträgt durchschnittlich 35 Wochenstunden im Jahr. Die wöchentliche Arbeitszeit inklusive Samstag kann bis 42 Wochenstunden betragen. Maximal 200 Überstunden werden auf einem Arbeitszeitkonto gutgeschrieben und sollen in Zeiten geringeren Arbeitsanfalls (ohne Zuschläge) wieder abgebaut werden.

Drei Stunden pro Woche sollen die Mitarbeiter durchschnittlich weitergebildet werden. Dabei wird aber nur die Hälfte der Zeit auch bezahlt. Die andere Hälfte müssen die Beschäftigten in ihrer Freizeit leisten.

Die Beschäftigten erhalten einen Pauschalloon, der etwa 97% des jetzigen Lohnes entspricht. Die Einstufungen in die jeweiligen Lohngruppen werden nach dem Genfer Schema vorgenommen (Können, Belastung, Verantwortung, Umwelt) und mit Einführung der neuen Produktionsweise im Hinblick auf die richtige Eingruppierung nochmals überprüft. Zusätzlich werden nun Leistungsboni sowie eine vom Unternehmensgewinn abhängige Ergebnisbeteiligung eingeführt. Leistungsboni und Gewinnbeteiligung werden nur gezahlt, wenn das Unternehmen die Gewinnschwelle erreicht. Die Beschäftigten können damit bis zu 122% ihres jetzigen Gehaltes erreichen.

Das tägliche Ende der Arbeitszeit ist flexibel und richtet sich nach dem Erreichen des täglich geplanten Produktionsziels (Stückzahl). Werden Stückzahl und Qualität an einem Tag nicht erreicht, muss sofort nachgearbeitet werden. Passiert dies, weil die Beschäftigten nicht sauber gearbeitet haben, wird die Zeit nicht bezahlt. Beruhen die Verzögerungen auf technischen Störungen und Fehlern im Management werden diese Stunden dem Arbeitszeitkonto gutgeschrieben.

Anlage 3

Volkswirtschaftliche Daten und Prognosen für Polen und die Baltischen Länder (Estland, Lettland, Litauen)

Polen: Bevölkerung 38,6 Mio. – Fläche in Tsd. km²: 312,7

Jahr		2003	2004	2005 Prognose
BIP nominal	in Mrd. €	181,7	184,0	195,0
BIP (Veränderung real)	in % z. Vj.	3,7	4,2	4,6
BIP pro Kopf	in €	4.700,00	4.800,00	5.100,00
Verbraucherpreise (Veränderung)	in % z. Vj.	0,7	2,0	2,5
Arbeitslosenquote	in %	20,0	19,5	17,8
Handelsbilanzsaldo	in Mrd. €	- 5,3	-5,8	-6,1
Handelsbilanzsaldo BRD – Polen	in Mio. €	605	770	1.000
Leistungsbilanzsaldo	in Mrd. €	- 4,3	- 5,5	- 5,5
Leistungsbilanzsaldo	in % d. BIP	- 2,4	- 3,0	- 2,8
Wechselkurs	PLZ/€	4,40	4,60	4,50
Haushaltssaldo	in % BIP	- 4,1	- 6,0	- 3,7
Staatsverschuldung	in % BIP	45,5	49,2	53,0

Der Körperschaftssteuersatz wurde im Jahr 2005 von 27% auf 19% gesenkt.

Baltische Länder: Bevölkerung 7,7 Mio. – Fläche in Tsd. km²: 166

Jahr		2003	2004	2005 Prognose
BIP nominal	in Mrd. €	32,2	33,6	36,1
BIP (Veränderung real)	in % z. Vj.	7,0	6,0	6,0
BIP pro Kopf	in €	4.600,00	4.900,00	5.200,00
Verbraucherpreise (Veränderung)	in % z. Vj.	1,1	2,6	2,8
Arbeitslosenquote	in %	11,7	11,0	10,3
Handelsbilanzsaldo	in Mrd. €	- 5,8	- 5,2	- 5,2
Handelsbilanzsaldo BRD – Balt. Länder	in Mio. €	1.532	1.683	1.640
Leistungsbilanzsaldo	in Mrd. €	- 2,9	- 2,7	- 2,7
Leistungsbilanzsaldo	in % d. BIP	- 10,3	- 8,7	- 8,0
Wechselkurse	Estland EEK/€	15,65	15,65	15,65
	Lettland LVL/€	0,65	0,71	0,73
	Litauen LTL/€	3,45	3,50	3,50
Haushaltssaldo	in % BIP	- 0,3	- 0,8	- 1,4
Staatsverschuldung	in % BIP	14,4	15,7	15,6

Körperschaftssteuersatz: Litauen und Lettland 15%; Estland 24% bzw. 0% auf einbehaltene Gewinne

Quellen:

- „Aussen Wirtschaft“, Fachmagazin der Sparkassen-Finanzgruppe, Sonderheft 2004
- Bundesagentur für Außenwirtschaft, www.bfai.de

Die Angaben zu den Baltischen Ländern wurden zusammengefasst und gerundet.

2.6.3 Hinweise zur Korrektur und Bewertung der Prüfungsaufgabe 6

Umrechnung der Bewertungseinheiten in Notenpunkte:

Notenpunkte	Notenstufen	Bewertungseinheiten	Intervalle in %
15	+ 1	100 – 96	15
14	1	95 – 91	
13	1-	90 – 86	
12	+2	85 – 81	15
11	2	80 – 76	
10	2-	75 – 71	
9	+ 3	70 – 66	15
8	3	65 – 61	
7	3-	60 – 56	
6	+ 4	55 – 51	15
5	4	50 – 46	
4	4-	45 – 41	
3	+ 5	40 – 34	20
2	5	33 – 27	
1	5-	26 – 20	
0	6	19 – 0	20

Mögliche Zuordnung der Bewertungseinheiten zu den Anforderungsbereichen:

Teilaufgaben	Bewertungseinheiten in den Anforderungsbereichen			Angegeben auf dem Aufgabenblatt
	I	II	III	
1.1	8			25
1.2		8	9	
2.1		8		32
2.2		10		
2.3		8	6	
3.1	8			23
3.2	8		7	
4.1	6	6	3	20
4.2			5	
Summe	30	40	30	100

1.1

Berechnung der kritischen Menge

$$E = K$$

$$p \cdot x = K_f + k_v \cdot x$$

$$26x = 600.000 + 18x$$

$$x = 75.000 \text{ Stück}$$

Berechnung des Gewinnmaximum

Gewinnmaximum entspricht der Kapazitätsgrenze von 100.000 Stück

$$G_{\max} = 26 \cdot 100.000 - (600.000 + 100.000 \cdot 18)$$

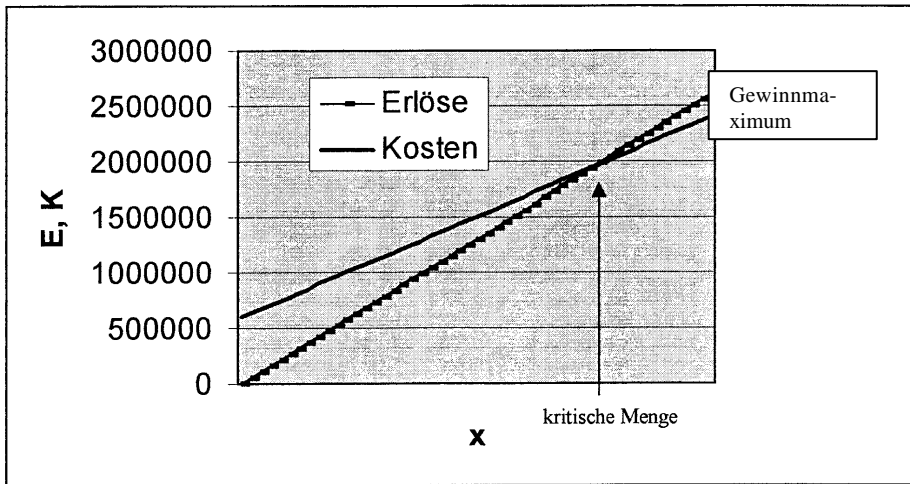
$G_{\max} = 200.000,00 \text{ €}$

Berechnung der derzeitigen Situation

Gewinn aktuell = $26 \cdot 70.000 - (600.000 + 70.000 \cdot 18)$

Verlust aktuell = $40.000,00 \text{ €}$

Grafik



1.2

Alternativen	derzeit	I	II
Intensität	$d = 300$	$d = 218$	$d = 430$
Schichten	2	2	1
Max. Produktionsmenge	100.800	73.248	72.240
Var. Kosten pro Stück	18,00	16,46	21,54
Deckungsbeitrag	8,00	9,54	4,46
Kritische Menge	75.000,00	62.893,00	48.430
Gewinn/Verlust beizeitigem Absatz	-40.000,00	+67.800,00	+96.200
Gewinn/Verlust bei Maximalkapazität	+206.400,00	+98.786,00	+106.190

Beim Vergleich der Alternativen muss bei der Alternative II rechnerisch die Senkung der fixen Kosten berücksichtigt werden!

Die Schülerinnen und Schüler vergleichen nun Alternative I und Alternative II. Dabei könnten folgende Aussagen gemacht werden:

- hohe Kosten durch die notwendigen Entlassungen bei A II
- schlechtes Image durch die Entlassungen bei A II

- maximale Kapazität bei A II bietet nur geringen Spielraum bei steigender Nachfrage
- hohe Intensität bei A II führt zu stärkeren Verschleißerscheinungen
- niedrige kritische Menge bei A II würde auch eine weitere Verschlechterung der Absatzlage auffangen können
- Intensität kann bei A I bei steigender Nachfrage unproblematisch erhöht werden
- Nur geringe Unterschiede bei den Gewinnen.

Begründete Entscheidung:

- Bedingt durch die augenblicklichen Verluste muss die derzeitige Situation verändert werden.
- Ein-Schicht-Betrieb (Alternative II) bringt den geringsten Deckungsbeitrag, aber sollten die fixen Kosten dabei tatsächlich im angegebenen Umfang gesenkt werden können, dann werden die höchsten Gewinne bei derzeitiger als auch maximaler Kapazität erzielt.
- Alternative I kann zwar das derzeitige Gewinnmaximum nicht erreichen, aber bei möglichen zukünftigen Absatzsteigerungen spricht die unproblematische Kapazitätserhöhungsmöglichkeit für diese Alternative; bei niedriger kritischer Menge wird auch noch ein akzeptabler Gewinn erwirtschaftet.

Die Schülerinnen und Schüler sollten nun zu Alternative I und Alternative II Stellung nehmen. Dabei könnten folgende Argumente angeführt werden:

- Hohe Kosten durch die notwendigen Entlassungen
- Schlechtes Image durch die Entlassungen
- Maximale Kapazität bietet nur geringen Spielraum bei steigender Nachfrage
- Hohe Intensität führt zu stärkeren Verschleißerscheinungen
- Niedrige Kritische Menge würde auch eine weitere Verschlechterung der Absatzlage auffangen können
- Intensität kann bei A I bei steigender Nachfrage unproblematisch erhöht werden
- Nur geringe Unterschiede bei den Gewinnen.

2.1

Die Schülerinnen und Schüler erläutern z. B.:

- Die AG plant eine Kapitalerhöhung über 650.000,00 €.
- Bei 130.000 neuen Stückaktien entspricht dies einem rechnerischen/theoretischen Nennwert von 5,00 €
- Das Agio in Höhe von 325.000,00 € fließt in die Kapitalrücklagen.
- Geplanter Mittelzufluss insgesamt: 975.000,00 €
- Die Gewinnrücklage zeigt, dass der Jahresüberschuss des Vorjahres in voller Höhe thesauriert wurde.

2.2

Herausarbeiten:

- Die angestrebte Umstellung mit ihren Investitionen spiegelt sich sowohl im Sachanlagevermögen wie auch in den erhöhten Abschreibungen wider.
- Aus Gründen der Markterschließung hat sich die Meister AG zu Beteiligungen entschlossen, die sich durch eine gute Rentabilität auszeichnen.
- Durch bessere Absatzmöglichkeiten oder bessere Organisation (Just-in-time) sollen die Lagerbestände deutlich reduziert werden.
- Durch Umschuldung der Verbindlichkeiten in langfristige Darlehen und leicht erhöhte flüssige Mittel soll die Liquidität verbessert werden.
- Gestiegene Umsatzerlöse, nur schwach wachsende Personalkosten und eine gestiegene Produktivität sollen zu einem deutlichen höheren Jahresüberschuss beitragen.

2.3

Die Schülerinnen und Schüler werten treffende Kennzahlen aus:

Goldene Bilanzregel:

Anlagevermögen soll mit EK (i.e.S.) oder plus langfristigem FK (i.w.S.) finanziert werden.

Bisher:	AV 8 Mio.	EK 4 Mio.	i.e.S. bei weitem nicht eingehalten
	+ langfristiges	FK 5 Mio.	i.w.S. eingehalten

Geplantes Anlagevermögen 10 Mio

Bei Eigenfinanzierung:	AV 10 Mio.	EK 5,095 Mio.	i.e.S. nicht eingehalten
	+ langfristiges	FK 6 Mio.	eingehalten i.w.S.

Bei Fremdfinanzierung:	AV 10 Mio.	EK 4 Mio.	i.e.S. nicht eingehalten
	+ langfristiges	FK 7,095 Mio.	i.w.S. eingehalten

Vertikale Kapitalstrukturregel:

1 : 1 Regel (i.e.S.) oder 1 : 2 Regel (i.w.S.)

Der Verschuldungsgrad i.e.S. wird derzeit nicht eingehalten. Auch eine zukünftige Eigenfinanzierung bringt eine nur geringfügige Verbesserung, während eine Fremdfinanzierung die Relation zusätzlich verschlechtert.

I.w.S. wird die Regel zur Zeit eingehalten. Eine zukünftige Eigenfinanzierung verbessert die Relation, eine zukünftige Fremdfinanzierung führt zu einer Verschlechterung der Stabilität.

Liquidität 2. Grades: 70,67%

Die Mindestliquidität von 100% wird nicht erreicht. Eine zukünftige Fremdfinanzierung führt zu einer Verschlechterung des Wertes.

Gesamtkapitalrentabilität: 4,3% (400 + 120 bezogen auf 12.000)

Eigenkapitalrentabilität : 3% (120 bezogen auf 4.000)

Zinssatz für das eingesetzte Fremdkapital: 8% (Zinsen 400 bezogen auf Darlehen 5.000)

Schülerinnen und Schüler beurteilen:

Eine zukünftige Fremdfinanzierung würde auf der Grundlage des Leverage-Effektes die bereits schlechte Rendite des Eigenkapitals noch weiter herabsetzen.

Die Kennziffern zeigen, dass eine Fremdfinanzierung in keinem Fall in Frage kommt, da alle geprüften Größen sich dadurch teilweise dramatisch verschlechtern würden.

3.1

Darstellen, z. B.:

- bessere Anpassungsmöglichkeiten an die Auftragslage
- keine Erhöhung der Stückkosten
- Steigerung der Arbeitsproduktivität
- Erhöhung der Arbeitsverantwortung und Qualität der Produkte
- Verringerung des unternehmerischen Risikos durch erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile

3.2

Gegenüber stellen:

Vorteile:

- höhere Selbstständigkeit
- mehr Entscheidungskompetenz
- abwechslungsreiche Anforderungen im Arbeitsprozess
- höhere Motivation
- bessere Qualifizierungs- und Einkommensmöglichkeiten

Nachteile:

- teilweise Abwälzung des unternehmerischen Risikos (variable Gehaltsbestandteile)
- Nachbesserungspflicht
- höherer Verantwortungsdruck
- schwieriges Sozialverhalten innerhalb der Gruppe

Stellung nehmen:

Ein Betriebsratsvorsitzender ist primär an der Arbeitsplatzsicherung interessiert. Daher ist eine Koppelung des neuen Modells mit einer Arbeitsplatzgarantie wünschenswert. Darüber hinaus besteht die Chance einer höheren Eingruppierung (Genfer Schema) wegen der steigenden Verantwortung.

4.1.

Vergleichen:

Entwicklung der Volkswirtschaft Polens:

- gemäßigtes Wachstum
- hohes Handels- und Leistungsbilanzdefizit
- hohe Arbeitslosigkeit
- problematisches Haushaltsdefizit und akzeptable Staatsverschuldung
- geringe Inflationsrate
- stabile Wechselkurse

Entwicklung der baltischen Länder:

- hohe Wachstumsraten
- überproportionales Wachstum des BIP/Kopf
- trotz starken Wachstums akzeptable Preissteigerungsraten
- Arbeitslosenquote auf mitteleuropäischem Niveau
- geringe Staatsverschuldung
- minimales Haushaltsdefizit
- Hohe, aber abnehmende Handels- und Leistungsbilanzdefizite

Beurteilen:

Die Entwicklung in den baltischen Staaten ist insgesamt homogener und stabiler als in Polen. Dabei verzeichnen sie ein hohes Wirtschaftswachstum bei steigendem Export. Bedenklich in Polen ist die hohe Arbeitslosigkeit und die Staatsverschuldung bei einem beträchtlichen Handels- bzw. Leistungsbilanzdefizit.

Die Prüflinge haben die Möglichkeit einer individuellen Interpretation der Daten.

4.2

Wenn auch aus volkswirtschaftlicher Sicht eher die baltischen Länder in Frage kämen, so müssen dennoch aus standort- und absatzmarktpolitischer Sicht z. B. folgende Aspekte geprüft werden:

- Marktvolumen
- Lohnsituation
- Haushaltseinkommen
- Marktzugang: Bürokratie, Gesetze, staatliche Förderung
- Infrastruktur und Zulieferer
- Qualifizierte Fachkräfte

- Bildungssystem
- Gewinnsteuern

Die Prüflinge sollen die Komplexität der Problematik in ihrer Antwort darstellen.

3 Allgemeine Hinweise für die mündliche Abiturprüfung

In Abgrenzung zur schriftlichen Prüfung sollen die Prüflinge zeigen, dass sie über wirtschaftliche Sachverhalte in freiem Vortrag berichten und im Gespräch zu wirtschaftlichen Fragen begründet Stellung nehmen können. Dabei sollen sie über das Verständnis für grundlegende ökonomische Denk- und Arbeitsweisen hinaus insbesondere auch ihre kommunikativen und methodischen Kompetenzen nachweisen können. Dies kann innerhalb von Einzel- bzw. Gruppenprüfungen über verschiedene prüfungsmethodische Verfahren geschehen (vgl. Kap. 4.1).

Grundlage für die mündliche Prüfung ist eine konkrete Problemstellung, die zu Beginn der Vorbereitungszeit, möglichst mit Hinweisen auf eine zu verwendende Prüfungsmethode, schriftlich vorgelegt wird. Das Problem soll unter Vorgabe von geeignetem Arbeitsmaterial ohne kleinschrittigen Fragenkatalog so formuliert werden, dass bei der Lösung alle drei Anforderungsbereiche erreicht werden können. Das Material muss dem Prüfling die Gelegenheit zu einer eigenständigen Strukturierung des Prüfungsgespräches geben. Die prüfende Lehrkraft greift im Gespräch die dargestellten Aspekte auf. Selbstverständlich muss sie klare Vorstellungen von den zu erwartenden Leistungen haben und diese in schriftlicher Form der gesamten Prüfungskommission zur Verfügung stellen.

Die folgenden Aufgabenbeispiele greifen auf bewährte Aufgabenstellungen zurück und berücksichtigen neuere fachdidaktische Entwicklungen, die im Teil I dieser EPA eingearbeitet wurden. Diese Aufgabenbeispiele genügen den Anforderungen dieser EPA im Teil I.

Die einzelnen Aufgaben können in der Regel nicht in dieser Form in allen Bundesländern eingesetzt werden. Aufgrund der großen Differenzierung des Faches Wirtschaft in Deutschland hinsichtlich der Kombination der Teildisziplinen, Schwerpunktbildungen, Unterschiedlichkeit der Lehrpläne und anderer unterrichtlicher Voraussetzungen wie z.B. Stundenausstattung u.a.m. ist eine zu starke Normierung der Aufgabenbeispiele nicht möglich. Ziel ist es, exemplarisch das erwartete Anforderungsniveau als Orientierungsmaßstab darzustellen. Die Beachtung der Anforderungsbereiche stellt ein wesentliches Steuerungsinstrument dar.

Die vorgelegten Aufgabenbeispiele sollen aufgrund der Fülle der möglichen Varianten als rahmensetzende, weiterzuentwickelnde Orientierungen gesehen werden. Sie stellen keine zwingenden Vorgaben dar.

Jeder Prüfungsaufgabe wird eine Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen vorangestellt, die dem Leser der EPA die wichtigsten Informationen zur Einordnung der Aufgabe gibt.

Die Aufgabenbeispiele für die mündliche Prüfung sind folgendermaßen gegliedert:

- Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe
- Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe
- Hinweise zur Bewertung exemplarisch bei Prüfungsaufgabe 1

Ein Beispiel für einen Beurteilungsbogen bei mündlichen Abiturprüfungen wird im Anhang vorgestellt.

4 Aufgabenbeispiele für die mündliche Abiturprüfung

4.1 Prüfungsaufgabe 1

4.1.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 1

Prüfungsaufgabe 1:	Volkswirtschaft mit Recht
Schultyp	Allgemeinbildendes Gymnasium
Prüfungstyp	Colloquiumsprüfung als 4. Abiturprüfungsfach
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau: Wirtschaft und Recht
Teildisziplin für diese Aufgabe	Volkswirtschaft
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	2 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Stundenausstattung für diese Teildisziplin	2 Wochenstunden über 2 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Ziele und Träger der Wirtschaftspolitik, Grundkonzepte, Modell des Wirtschaftskreislaufs, Fiskalpolitik, Geldpolitik, Außenwirtschaftspolitik (Zahlungsbilanz, Wechselkurssysteme), Lohnpolitik, Strukturpolitik und Umwelt
Aufgabenstellung	Dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe; Überprüfung durch Schulleitung)
Wahlmöglichkeiten des Prüflings	Ausschluss des 1. oder 2. Kurshalbjahres; Themenschwerpunkt aus einem der 3 verbleibenden Kurshalbjahre
Begleitlektüre	Begleitlektüre: maximal 30 Seiten über beide verbleibenden Kurshalbjahre
Prüfungsdauer	30 Minuten
Vorbereitungszeit	30 Minuten
Prüfungsablauf	Referatsthema (etwa 10 Minuten) aus dem Themenschwerpunkt und Gespräch/ Zusatzfragen
Prüfungsteil 1: 15 Minuten	
Prüfungsteil 2: 15 Minuten	Gespräch zu Problemstellungen aus 2 weiteren Kurshalbjahren unter Einbeziehung der Begleitlektüre
Hilfsmittel	Keine
Prüfer	Fachlehrkraft, ggf. Beisitzer/-in
Bewertung	Fachlehrkraft und Beisitzer/-in

4.1.2 Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 1

Hinweis: Der Prüfling wählt während der 13. Klasse aus der folgenden Übersicht einen Themenbereich als Schwerpunktthema aus. Im folgenden Beispiel hat er den Themenbereich 1 aus dem 2. Kurshalbjahr gewählt.

Im 2. Prüfungsteil wird zwangsläufig die Teildisziplin Recht geprüft, weil der Prüfling nur ein Kurshalbjahr aus der 12. Klasse ausschließen darf, in dem Volkswirtschaft unterrichtet wird. In der 13. Klasse wird Recht gelehrt. Außerdem werden im 2. Prüfungsteil Fragen zur Begleitlektüre gestellt. Zum besseren Verständnis des Prüfungsablaufes werden die Fragen zum Recht hier mit abgedruckt.

Kurs- halbjahr	Themenbereiche	Begleitlektüre
12/1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zielkonflikte der Wirtschaftspolitik in der Sozialen Marktwirtschaft 2. Das Phänomen der Konjunktur: Indikatoren und Erklärungsversuche 3. Das Modell des erweiterten, offenen Wirtschaftskreislaufes mit staatlicher Aktivität: Sektoren, Ströme und Multiplikatorprozesse 	Egon Görgens, Karlheinz Ruckriegel: „Grundzüge der makroökonomischen Theorie“, Bayreuth, 2002, 8. Auflage, S. 6 - 31
12/2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Instrumentarium, Möglichkeiten und Grenzen der staatlichen Fiskalpolitik 2. Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank 3. Probleme des Arbeitsmarktes in der Bundesrepublik Deutschland 	Hans-Werner Sinn: „Ist Deutschland noch zu retten?“, Berlin, 2004; 1. Auflage der Taschenbuchausgabe 2005, S. 158 – 177 (Abschnitte „Flächentarifvertrag als Kartellvereinbarung“ und „Der Sozialstaat als heimlicher Komplize“)
13/1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundtatsachen des Rechts: Wesen, Funktionen und Quellen des Rechts 2. Funktionen und Grundsätze des Strafrechts in der Bundesrepublik Deutschland 3. Die unerlaubte Handlung 	Uwe Wesel: "Fast alles, was Recht ist – Jura für Nicht-Juristen“, Frankfurt/M., 2002, S. 119 - 139 (Abschnitte „Vertrag“ und „Delikt“)
13/2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Die rechtliche Stellung des Minderjährigen 2. Der Eigentumserwerb an beweglichen und unbeweglichen Sachen 3. Leistungsstörungen beim Kaufvertrag: Verzug und Sachmangel 	S. Lorenz, T. Riehm: „Lehrbuch zum neuen Schuldrecht“, München 2002, 17. Auflage, S. 267 – 295; (Rand Nr. 499 – 548 des Kapitels „III. Die Rechte des Käufers bei Vorliegen eines Sachmangels“)

Prüfungsteil 1 (15 Minuten)

Der Prüfling wähle folgenden Schwerpunkt aus dem Kurshalbjahr 12/2 und schloss 12/1 aus:

„Instrumentarium, Möglichkeiten und Grenzen der staatlichen Fiskalpolitik“

Das Thema des Referats wird aus dem Schwerpunktbereich gestellt.

Material zum Referat

Artikel: „Streit um höhere Mehrwertsteuer“

(Süddeutsche Zeitung vom 28./29. Mai 2005, S. 25)

Opposition uneins

Streit um höhere Mehrwertsteuer

CDU-Ministerpräsident Koch fordert klare Aussagen / FDP lehnt Steuerpläne der Union ab.

Berlin - Der Streit über die Steuerpolitik einer möglichen schwarz-gelben Regierung verschärft sich: CDU Parteichefin Angela Merkel räumte ein, die Spielräume für eine Reform seien begrenzt. Hessens Ministerpräsident Roland Koch forderte klare Entscheidungen der Union zu strittigen Fragen noch vor der Wahl

Von P. Blechschmidt, J. Schneider und S. Uhlmann

5 Die CDU-Vorsitzende Angela Merkel hat wenige Tage, bevor sie offiziell zur Kanzlerkandidatin der Union bestimmt werden soll, die Erwartungen auf eine große Steuerreform einer unionsgeführten Regierung gedämpft. Sie räumte in einem Interview mit dem Magazin Focus ein, dass auch eine unionsgeführte Bundesregierung zunächst nicht viel zu verteilen hätte. „Die finanziellen Spielräume sind im Moment extrem gering“, sagte sie. Im Fall eines Wahlsieges wolle sie sich „vor allem auf diejenigen Dinge konzentrieren, die kein Geld kosten“, wie eine Entrümpelung des Arbeitsrechts und Bürokratieabbau.

10 Unterdessen ging der Disput um eine Erhöhung der Mehrwertsteuer weiter. Weitere Unionspolitiker wie der niedersächsische Finanzminister Hartmut Möllring schlossen eine Mehrwertsteuererhöhung nicht aus. Zuvor hatten sich bereits der saarländische Ministerpräsident Peter Müller und der Regierungschef von Sachsen-Anhalt, Wolfgang Böhmer, für eine Erhöhung der Mehrwertsteuer ausgesprochen. Es müsse nun ein Programm auf den Tisch, sagte Böhmer der Süddeutschen Zeitung. „Dazu gehören eine wirkliche Steuerreform und auch Vorschläge für die schrittweise Abkopplung der Sozialversicherungsbeiträge von den Lohnnebenkosten“, erklärte Böhmer.

Zuschläge im Visier

15 In Nordrhein-Westfalen bekundete der CDU-Landesvorsitzende und designierte Ministerpräsident Jürgen Rüttgers dagegen seine Ablehnung. „Ich halte eine Mehrwertsteuererhöhung für falsch“, sagte er zum Auftakt der Koalitionsverhandlungen in Düsseldorf. Dafür müsse man aber über die Eigenheimzulage und die Pendlerpauschale diskutieren. Diese sei „nicht in Stein gemeißelt“.

20 Der hessische Ministerpräsident Roland Koch forderte, rasch über eine Mehrwertsteuererhöhung zu entscheiden. „Wir müssen prinzipiell vor der Wahl sagen, was nach der Wahl gemacht wird“, sagte Koch dem Spiegel. Eine umfassende Steuerreform könne eine unionsgeführte Regierung nur mittelfristig umsetzen. Die gesetzgeberischen Voraussetzungen sollten aber bis zum 1. Januar 2007 geschaffen werden. Zu Entlastungen der Steuerzahler könnte sie jedoch nur in Stufen führen. „Es wäre unredlich, mehr zu versprechen“, sagte Koch. Der Hamburger Wirtschaftsminister Gunnar Uldall forderte eine radikale Vereinfachung des Steuerrechts. Er bezog dabei auch die Streichung von Ausnahmen wie die Eigenheimzulage, Pendlerpauschale und Nacht- und Feiertagszuschlägen ein.

30 Die FDP hält dagegen unbeirrt an ihren steuerpolitischen Vorstellungen fest, wie führende Politiker am Freitag erneut betonten. Fraktionschef Wolfgang Gerhardt bekräftigte, die Liberalen würden einer Mehrwertsteuererhöhung nicht zustimmen, wenn sie von der Union vorgeschlagen würde. Der neue Generalsekretär Dirk Niebel bezeichnete die Diskussion in der Union als ärgerlich. Jürgen Koppelin, FDP-Obmann im

35	<p>Bundestags-Haushaltsausschuss, betonte, dass zum Abbau der Arbeitslosigkeit starke Steuersenkungen nach der Wahl unumgänglich seien. „Die Steuersenkungen müssen die mittelständischen Betriebe genauso erreichen wie die Bürger“, erklärte Koppelin. Er schlug zudem ein Veto-Recht des Bundesfinanzministers vor, mit dem dieser Ausgaben stoppen könne, die nach Verabschiedung eines Bundeshaushalts beschlossen würden.</p>
40	<p>Die Liberalen streben auf lange Sicht einen einheitlichen Steuersatz auf alle Einkommensarten an, die so genannte Flat Tax. Auf dem Weg dorthin soll eine dreistufige Einkommenssteuer mit Sätzen von 15, 25 und 35 Prozent eingeführt werden. Dies würde nach heutigem Stand zu Mindereinnahmen im Bundeshaushalt von 14 Milliarden Euro führen. Demgegenüber hatten die Liberalen bei den Beratungen zum Bundeshaushalt 2005 Vorschläge für Einsparungen und Abbau von Subventionen gemacht, die nach ihren Angaben rund 12,5 Milliarden Euro erbringen würden.</p>
45	<p>Abbau von Subventionen</p> <p>Zu den Subventionen, die die Liberalen streichen wollen, gehören die Steinkohleförderung, die Eigenheimzulage und die Entfernungspauschale. Bei niedrigeren Steuersätzen sei den Bürgern der Wegfall dieser Vergünstigungen zuzumuten, argumentiert die FDP. Sie will die Gewerbesteuer abschaffen, die den Kommunen zusteht. Als Ausgleich dafür will die FDP den Gemeinden einen höheren Anteil an der Umsatzsteuer sowie ein eigenes zusätzliches Hebesatzrecht einräumen. (<i>Themen der Woche</i>).</p>

Thema des Referats (mündlicher Vortrag nach 30 Minuten Vorbereitungszeit):

Stellen Sie dar, wie sich die Vorschläge der Oppositionspolitiker voneinander unterscheiden und nehmen Sie zu den verschiedenen Vorschlägen Stellung; gehen Sie dabei auch auf die Grenzen der Vorschläge ein!

Ggf. Erläuterung einiger Begriffe aus dem Text im Prüfungsgespräch:

- Eigenheimzulage: staatlicher Zuschuss an Bürger, die ein Haus bzw. eine Eigentumswohnung erwerben
- Pendler- bzw. Entfernungspauschale: Arbeitnehmer können einen Teil ihrer Kosten für den täglichen Arbeitsweg „von der Steuer absetzen“, d. h. ihr zu versteuerndes Einkommen und ihre Steuerlast verringern sich dadurch.
- Nacht- und Feiertagszuschläge: Lohnzuschläge, die bisher nicht versteuert werden müssen.

Mögliche Referatsinhalte:

- Es wird eine Darstellung der Vor- und Nachteile der einzelnen Maßnahmen erwartet, sowie ein schlüssiges Fazit.
- Bei den Grenzen sollte auf Wirkungsgrenzen und Grenzen der staatlichen Verschuldung eingegangen werden.
- Merkel: Dämpfung der Hoffnung auf Steuerreform („enge finanzielle Spielräume“)
- sächsischer Finanzminister Möller, Min.präs. Müller, Böhmer: MWSt-Erhöhung
- Böhmer: Abkoppelung der Sozialversicherungsbeiträge von den Lohnnebenkosten
- Rüttgers: keine MWSt-Erhöhung
- Rüttgers: Eigenheimzulage und Pendlerpauschale abschaffen
- Koch: Entlastung der Steuerzahler (nur) in Stufen

- Uldall: Vereinfachung des Steuerrechts, Streichung von Ausnahmen
- FDP: keine MWSSt-Erhöhung; starke Steuersenkungen
- FDP: Veto-Recht des Bundesfinanzministers bei Ausgaben nach Verabschiedung des Bundeshaushaltes
- FDP: langfristig einheitlicher Steuersatz auf alle Einkommensarten mit drei Stufen
- Mindereinnahmen: 14 Mrd. €
- Subventionsabbau: 12,5 Mrd. €(Steinkohleförderung, Eigenheimzulage, Entfernungspauschale)
- Abschaffung der Gewerbesteuer, dafür Anteil an der Umsatzsteuer für die Gemeinden

Fragen zum Referat und zum Schwerpunktbereich:

- Ordnen Sie die Forderungen von Frau Merkel („Entrümpelung des Arbeitsrechts“, „Bürokratieabbau“) wirtschaftspolitisch ein!
- Erläutern Sie das Spannungsfeld zwischen Fiskalpolitik und Sozialstaat!

Prüfungsteil 2 (15 Minuten)

Fragen zum Kurshalbjahr 13/1 und 13/2 und zur Begleitlektüre können z. B. sein:

- Der „Vertrag“ ist ein grundlegender Begriff des BGB.
- Wie lässt sich die Behauptung „Der Vertrag ist ein Prinzip von Mensch zu Mensch, das Gesellschaft begründet und somit den Menschen vom Affen trennt“ begründen?
- Erläutern Sie das Prinzip der Vertragsfreiheit und den Zusammenhang zu unserer Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung.
- Weshalb ist schrankenlose Vertragsfreiheit nicht mit unserer Wirtschaftsordnung vereinbar?
- Erläutern Sie die rechtliche Stellung eines 12-jährigen!
- Diskutieren Sie die Altersgrenze für die beschränkte Strafmündigkeit!
- Welche Rechte hat ein Käufer, wenn bei Gefahrenübergang ein Sachmangel vorlag?

4.1.3 Hinweise zur Bewertung der Prüfungsaufgabe 1

Diese Colloquiumsprüfung geht mit 60 Punkten in die Gesamtqualifikation der Abiturprüfung ein. Die Kriterien „Inhalt“ und „Darstellung/ Gesprächsführung“ werden gleichgewichtig und jeweils getrennt nach folgendem Schema bewertet:

	Prüfungsteil 1	Prüfungsteil 2
Darstellung/Gesprächsführung	15	15
Inhalt	15	15

4.2 Prüfungsaufgabe 2

4.2.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 2

Prüfungsaufgabe 2:	Betriebs- und Volkswirtschaftslehre
Schultyp	Wirtschaftsgymnasium
Prüfungstyp	mündliche Ergänzungsprüfung - zusätzlich zur schriftlichen Prüfung
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Betriebs- und Volkswirtschaftslehre
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Materialwirtschaft, Produktionswirtschaft, Personalwirtschaft, Absatzwirtschaft, Finanzierung, Investition, Jahresabschluss, Unternehmensführung und Controlling, Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Konjunkturtheorie und Konjunkturpolitik, Außenwirtschaftstheorie und Außenwirtschaftspolitik, Wachstums- und Umweltschutzpolitik, Wettbewerb und Konzentration
Aufgabenstellung	Die Prüfungsaufgaben werden von der Fachlehrkraft gestellt und dem Prüfling schriftlich vorgelegt.
Wahlmöglichkeiten des Prüflings	Reihenfolge der Prüfungsteile
Prüfungsdauer	30 Minuten
Vorbereitungszeit	30 Minuten
Prüfungsablauf	Einzelprüfung: Im Prüfungsgespräch sollen vor allem größere fachliche und fachübergreifende Zusammenhänge dargestellt, strukturiert und diskutiert werden. Es wird nicht erwartet, dass die Aufgabe vollständig gelöst wird.
Hilfsmittel	Taschenrechner
Prüfung Bewertung	Prüfungsausschuss: Fachlehrkraft als Referent, Protokollant/-in (Fachlehrkraft) als Korreferent, Vorsitz (Schulleitungsmitglied) Dieser schulinterne Prüfungsausschuss setzt auf Vorschlag des Korreferenten/der Korreferentin das Ergebnis der mündlichen Prüfung fest.

4.2.2 Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 2

Betriebswirtschaftlicher Teil

Für die Dampfkessel AG gilt die folgende aktuelle Quartalsbilanz:

Aktiva	Bilanz der Dampfkessel AG (in Tsd. €)		Passiva	
Anlagevermögen			Eigenkapital	
Sachanlagen	8.000		Gezeichnetes Kapital	10.000
Beteiligungen	<u>1.500</u>		Kapitalrücklagen	1.000
	9.500		Gesetzliche Rücklagen	600
Umlaufvermögen			Andere Gewinnrücklagen	<u>2.000</u>
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.400			13.600
Unfertige Erzeugnisse	2.100		Fremdkapital	
Fertige Erzeugnisse	2.800		Hypothekendarlehen	1.800
Forderungen	3.200		Darlehensschulden	3.000
Flüssige Mittel	<u>1.400</u>		Verbindlichkeiten	2.200
	11.900		Bilanzgewinn	<u>800</u>
				7.800
Summe Aktiva	21.400	Summe Passiva	21.400	

Die Dampfkessel AG benötigt für eine Betriebserweiterung 7 Millionen € zusätzliches Kapital. In der Hauptversammlung vom 27.08.2005 ist beschlossen worden, das gezeichnete Kapital im Verhältnis 5:1 zu erhöhen durch die Ausgabe von 400.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennwert. Angesichts des aktuellen Aktienkurses von 21,00 € wird für die neuen Aktien ein Ausgabekurs von 18,00 € angestrebt.

Erläutern Sie die momentane Situation des Unternehmens sowie die bilanziellen Auswirkungen der anstehenden Kapitalerhöhung in Form eines Kurzvortrages. Visualisieren Sie die Auswirkungen der Kapitalerhöhung in einer Mindmap, die zudem mindestens die Aspekte der Aktionäre und Mitarbeiter umfassen soll.

Beachten Sie dabei alternative Finanzierungsmöglichkeiten.

Volkswirtschaftlicher Teil

Arbeiten Sie den Artikel vom HANDELSBLATT (06. Oktober 2005) durch, bereiten Sie die für Sie wesentlichen Aspekte für einen Kurzvortrag auf und skizzieren Sie ergänzend die Aufgaben und Instrumente der EZB in einer Übersicht.

Die angesprochenen Aspekte werden im Prüfungsgespräch aufgegriffen und problematisiert.

„EZB lässt Leitzins erwartungsgemäß unverändert“

Trotz der stark gestiegenen Inflationsrate lässt die Europäische Zentralbank (EZB) die Leitzinsen unverändert auf dem historisch niedrigen Niveau von 2,0%. Das entschied der Zentralbankrat am Donnerstag in Athen. Die meisten Volkswirte hatten diese Entscheidung erwartet. EZB-Präsident Trichet warnte aber zugleich vor wachsenden Inflationsgefahren im Euro-Raum.

HB ATHEN. „Wir kündigen keine Zinserhöhung an - aber es ist hohe Wachsamkeit erforderlich, weil die Aufwärtsrisiken für die Preisstabilität jetzt genau vor uns sind“, sagte Trichet am Donnerstag nach der EZB-Ratssitzung in Athen. Die EZB halte das Zinsniveau noch für angemessen, ergänzte Trichet und wies ausdrücklich auf das Wort „noch“ hin. Wenn es die Notwendigkeit für einen Zinsschritt gebe, werde die

EZB handeln. Dies müssten die Finanzmärkte wissen. Die Zentralbank werde nicht zulassen, dass es wegen des hohen Ölpreises zu Zweitrundeneffekten komme.

15 Erst bei der vergangenen Ratssitzung hatte die EZB sich etwas besorgter über die Gefahren für die Preisstabilität geäußert und sich zu „besonderer“ Wachsamkeit verpflichtet, nachdem zuvor länger von „ständiger“ Wachsamkeit die Rede war.

20 An den Finanzmärkten war angesichts des hohen Ölpreises, verbesserter Konjunkturdaten und des starken Geldmengenwachstums bereits mit deutlich stärkeren Inflations-Warnungen der EZB gerechnet worden. Die EZB könne nicht mit steigenden Zinsen gegensteuern, weil die Erholung der Wirtschaft weiter auf sich warten lasse, kommentierten Analysten die Entscheidung. Die hohen Ölpreise belasten die sich abzeichnende Belebung der Konjunktur. Niedrige Zinsen machen Kredite günstig und sollen den wirtschaftlichen Aufschwung unterstützen.

25 Die EZB ließ den Leitzins wie erwartet unverändert auf dem historischen Tiefstand, wo er sich seit mehr als zwei Jahren befindet. Die meisten Volkswirte rechneten bisher mit einer Zinserhöhung erst Mitte kommenden Jahres, falls sich das Wirtschaftswachstum bis dahin wie erwartet stabilisiert. Trichet sagte, eine Verfestigung der Konjunktur sei noch immer unsicher. Doch wenn es dazu komme, änderten sich dadurch ebenfalls die Aussichten für die Preisstabilität.

Auch die britische Notenbank ließ am Donnerstag ihren Leitzins wie erwartet unverändert bei 4,50%. Das teilte die Bank of England in London mit. Der geldpolitische Ausschuss der Notenbank hatte im August nur mit einer denkbar knappen Mehrheit für die erste Zinssenkung seit über zwei Jahren gestimmt.

30 Die Zentralbank ließ auch den Zinskorridor für den Geldmarkt unverändert. Die Sätze dafür betragen weiter 1,00% für Übernachteinlagen der Banken bei der EZB und 3,00% für Übernachtskredite.“

Quelle: HANDELSBLATT, 6. Oktober 2005

4.3 Prüfungsaufgabe 3

4.3.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 3

Prüfungsaufgabe 3: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling	
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Prüfungstyp	Mündliche Einzelprüfung
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung, Verteilung, Analyse und Zurechnung von Kosten • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Marktkommunikation • Konzepte der Unternehmensführung und Organisationsentwicklung • Controlling und Unternehmenssteuerung
Aufgabenstellung	Dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe; Überprüfung durch Fachprüfungsleitung und Schulleitung)
Prüfungsdauer Vorbereitungszeit	ca. 25 – 30 Minuten mind. 30 Minuten (Festsetzung durch Fachlehrkraft)
Prüfungsablauf	Einzelprüfung – zunächst freier Vortrag – vertiefendes Gespräch – Gespräch zu weiteren Problemstellungen aus anderen Themengebieten
Hilfsmittel	Präsentations- und Moderationsmedien
Prüfer/-in Bewertung	Fachlehrkraft Prüfer/-in; weitere Fachlehrkraft, Protokollant/-in

4.3.2 Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 3

A. Problemstellung

Auf der letzten Abteilungsleitersitzung erläutert Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH, die gegenwärtige ökonomische Situation der Möbelbranche:

„In Deutschland ist die Zahl der fertig gestellten Wohnungen im Jahr 2001 um 23% zurückgegangen - nach wie vor gilt der Zusammenhang: weniger neue Wohnungen, weniger neue Möbel. Hinzu kommt, dass die Mehrheit der Verbraucher meint, dass Möbel „Teuro – bedingt“ mehr kosten als früher und deshalb werden größere Anschaffungen zurückgestellt. Der Möbelhandel gerät somit zunehmend in Liquiditätsprobleme und greift zu Notverkäufen aus seinen eigenen Lager- und Ausstellungsbeständen, anstatt die wenigen Kundenaufträge an die Möbelindustrie durchzureichen. Im ersten Vierteljahr 2002 verlor die deutsche Möbelindustrie im Inland 11% Umsatz, auch der Export ging zurück.“

5

Die gegenwärtige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH wird von Herrn Muhle wie folgt geschildert:

10 „Mit der umfassenden Restrukturierung und der frühzeitig eingeleiteten Markenoffensive befindet sich die Designermöbel GmbH noch in einer vergleichbar aussichtsreichen Position. Das Unternehmen soll durch die konsequente Umsetzung eines Bündels von Maßnahmen in die Lage gebracht werden, nachhaltig positive Margen zu erzielen. Dabei ist als ein wesentliches Element der Restrukturierung der Ausbau des Marktsegments „Mitnahmemöbel“ anzusehen. Bei aller derzeitigen Konsumverweigerung ist der Trend der Verbraucher „weg von No-Name und hin zu Markenmöbeln“ ungebrochen. Das gilt auch für Mitnahmemöbel. Die Mitnahmemöbelkollektion der Designermöbel GmbH erscheint heute aus einem Guss und hat mit dem „Baumarktcharakter“ früherer Mitnahmemöbel nichts mehr gemein.

15
20 Deshalb sind in diesem Bereich Erweiterungsinvestitionen geplant. Dabei handelt es sich um eine neue Produktionshalle mit Spezialverpackungsanlagen für Mitnahmemöbel zur Selbstmontage und um den Neubau eines modernen Hochregallagers, das der Verbesserung der kurzfristigen Lieferbereitschaft dient und somit einen positiven Beitrag zur Stärkung der Kundenorientierung leisten soll.“

Vor diesem Hintergrund sind auch die eingeschlagenen Finanzierungswege der Designermöbel GmbH einer sorgfältigen Analyse zu unterziehen, neuere Formen können nicht mehr ignoriert werden, um im Markt bestehen zu können (siehe Anlage).

Anlage: „Strategie für die Zukunft“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Text vom Aufgabensteller gekürzt).

B. Aufgabenstellung

Sie sind Unternehmensberaterin/-berater und sollen der Designermöbel GmbH neuere Formen der Finanzierung vorschlagen. Sie sind zu einer Sitzung der Geschäftsführung mit den Abteilungsleiterinnen/-leitern eingeladen. Bereiten Sie einen Vortrag vor.

1. Erläutern Sie das Marktumfeld des oben genannten Unternehmens in Bezug auf die Finanzierungssituation und stellen Sie die im Text erwähnten alternativen Finanzierungsmöglichkeiten (Anlage) in einer geeigneten Form dar. (20 BE)
2. Erläutern Sie die jeweiligen Chancen der Nutzung von Factoring und Leasing sowie deren bilanzielle Wirkungen für die Designermöbel GmbH in einer anschaulichen Gegenüberstellung. (30 BE)
3. Geben Sie eine begründete Empfehlung für den Einsatz einer der beiden Finanzierungsformen bei der Designermöbel GmbH ab. (20 BE)

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

Die drei Aufgaben sind nicht als isolierte, nacheinander zu bearbeitende Einzelaufgaben zu betrachten, sondern als Strukturierungshilfe für den Vortrag bzw. die Präsentation.

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

ANLAGE

Strategie für die Zukunft: Factoring könnte für Unternehmen zur lohnenden Finanzierungsvariante werden.
Von Katja Gollnick

Um langfristigen Erfolg zu sichern, müssen Unternehmer bei der Unternehmensfinanzierung umdenken. Innovative Finanzstrategien sind gefragt. Denn Basel II, die Internationalisierung der europäischen Finanzmärkte sowie neue Bilanzierungsvorschriften und Ratings stellen mittelständische Unternehmen vor neue, große Herausforderungen. Zudem erschwert mangelnde Liquidität das Unternehmenswachstum - schlechte Zahlungsmoral der Abnehmer oder Ausfälle von Forderungen gefährden gar den Bestand des eigenen Unternehmens. Die steigende Anzahl der Unternehmensinsolvenzen in einem weiter schwachen konjunkturellen Umfeld führt zu einer zunehmend restriktiven Kreditpolitik der Banken. Eine Eigenfinanzierung ist meist aufgrund der schwachen Eigenkapitalausstattung, die im Durchschnitt unter 20 Prozent liegt, nicht möglich.

Ergänzung zum Bankkredit

Alternative Finanzierungsformen wie Factoring und Leasing gewinnen daher bei der Unternehmensfinanzierung stark an Bedeutung. Während sich Leasing als Finanzierungsinstrument längst durchgesetzt hat, ist Factoring mit seinen Möglichkeiten bisher wenig bekannt oder hat häufig noch das Image einer Finanzierungsvariante für bonitätsmäßig schwache Unternehmen. Dabei ist das Gegenteil der Fall: Factoring stärkt die Bonität und Stabilität von Unternehmen ...

Jeder Unternehmer ist mit der permanenten Neuorientierung auf potenzielle Kunden im In- und Ausland konfrontiert. Das Ziel ist es, möglichst zahlungskräftige Kunden zu gewinnen und damit langfristige Geschäftsverbindungen aufzubauen, die kein Risiko für das eigene Unternehmen bedeuten. Banken, die als Factor arbeiten, helfen den Unternehmen dabei. Durch regelmäßige, präzise Informationen über die Abnehmer wird der Unternehmer in die Lage versetzt, sein Kundenportfolio aktiv zu steuern und den Geschäftserfolg für sichere Vertriebsstrukturen zu stützen. Im Unterschied zu einer Warenkreditversicherung sind die durch den Factor angekauften Forderungen zu 100 Prozent vor Ausfällen geschützt. Das Unternehmen muss keinen Nachweis über den Ausfall der Forderung führen und keinen Selbstbehalt wie bei einer Kreditversicherung bezahlen.

Kunde ist König

Ein weiterer Vorteil liegt auf der Hand: Das Forderungsmanagement ist ein Bereich, der bei vielen mittelständischen Unternehmen erhebliche Kapazitäten bindet. Factoring bietet eine Entlastung von diesen administrativen Aufgaben an, die Firmen können sich mehr um ihre Kernkompetenzen kümmern. Je nach Unternehmensstruktur und Wunsch des Unternehmers wird die optimal passende Form von Factoring angeboten. Neben der Bonitätsüberwachung der Abnehmer kann dabei das komplette Debitorenmanagement auf den Factor ausgelagert werden ...

Natürlich hat der Leistungsumfang seinen Preis. Zwei Komponenten gilt es beim Factoring zu beachten: einmal den Zins für die Inanspruchnahme, der vergleichbar ist mit den Kreditzinsen, die der Unternehmer bei seiner Hausbank bezahlt; zweitens die Factoringgebühr für Handling und Delkredere (Gewährleistung für den Eingang einer Forderung), die sich auf das Factoringvolumen bezieht und unter anderem abhängig von der Nutzung der angebotenen Leistungen ist.

Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Kürzungen vom Aufgabensteller)

4.4 Prüfungsaufgabe 4

4.4.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 4

Prüfungsaufgabe 4: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling	
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Prüfungstyp	Mündliche Gruppenprüfung (2 Teilnehmer/-innen)
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung, Verteilung, Analyse und Zurechnung von Kosten • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Marktkommunikation • Konzepte der Unternehmensführung und Organisationsentwicklung • Controlling und Unternehmenssteuerung
Aufgabenstellung	Dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe; Überprüfung durch Fachprüfungsleitung und Schulleitung)
Prüfungsdauer Vorbereitungszeit	50 bis 70 Minuten mind. 30 Minuten (Festsetzung durch Fachlehrkraft)
Prüfungsablauf	<p>Gruppenprüfung – 2 Teilnehmer/-innen</p> <ul style="list-style-type: none"> • zunächst freier Vortrag (einzeln) • Diskussion mit Prüfungspartner/-in • vertiefendes Gespräch <p>Im Rahmen der Vorbereitung und in der Prüfung selbst sind verschiedene Bereiche und Aspekte des Themas von den Prüflingen gesondert vorzubereiten und einzubringen. In dem Prüfungsgespräch muss sichergestellt werden, dass die vorbereiteten Bereiche und Aspekte in vergleichbarer Weise Gegenstand der Prüfung sind und im Prüfungsgespräch aufeinander bezogen werden.</p>
Hilfsmittel	Präsentations- und Moderationsmedien
Prüfer/-in	Fachlehrkraft
Bewertung	Prüfer/-in; weitere Fachlehrkraft, Protokollant/-in

4.4.2 Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 4

Prüfling 1

A. Problemstellung

Auf der letzten Abteilungsleitersitzung erläutert Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH, die gegenwärtige ökonomische Situation der Möbelbranche:

5 „In Deutschland ist die Zahl der fertig gestellten Wohnungen im Jahr 2001 um 23% zurückgegangen - nach wie vor gilt der Zusammenhang: weniger neue Wohnungen, weniger neue Möbel. Hinzu kommt, dass die Mehrheit der Verbraucher meint, dass Möbel „Teuro – bedingt“ mehr kosten als früher und deshalb werden größere Anschaffungen zurückgestellt. Der Möbelhandel gerät somit zunehmend in Liquiditätsprobleme und greift zu Notverkäufen aus seinen eigenen Lager- und Ausstellungsbeständen, anstatt die wenigen Kundenaufträge an die Möbelindustrie durchzureichen. Im ersten Vierteljahr 2002 verlor die deutsche Möbelindustrie im Inland 11% Umsatz, auch der Export ging zurück.“

10 Die gegenwärtige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH wird von Herrn Muhle wie folgt geschildert:

15 „Mit der umfassenden Restrukturierung und der frühzeitig eingeleiteten Markenoffensive befindet sich die Designermöbel GmbH noch in einer vergleichbar aussichtsreichen Position. Das Unternehmen soll durch die konsequente Umsetzung eines Bündels von Maßnahmen in die Lage gebracht werden, nachhaltig positive Margen zu erzielen. Dabei ist als ein wesentliches Element der Restrukturierung der Ausbau des Marktsegments „Mitnahmemöbel“ anzusehen. Bei aller derzeitigen Konsumverweigerung ist der Trend der Verbraucher „weg von No-Name und hin zu Markenmöbeln“ ungebrochen. Das gilt auch für Mitnahmemöbel. Die Mitnahmemöbelkollektion der Designermöbel GmbH erscheint heute aus einem Guss und hat mit dem „Baumarktcharakter“ früherer Mitnahmemöbel nichts mehr gemein.

20 Deshalb sind in diesem Bereich Erweiterungsinvestitionen geplant. Dabei handelt es sich um eine neue Produktionshalle mit Spezialverpackungsanlagen für Mitnahmemöbel zur Selbstmontage und um den Neubau eines modernen Hochregallagers, das der Verbesserung der kurzfristigen Lieferbereitschaft dient und somit einen positiven Beitrag zur Stärkung der Kundenorientierung leisten soll.“

25 Vor diesem Hintergrund sind auch die eingeschlagenen Finanzierungswege der Designermöbel GmbH einer sorgfältigen Analyse zu unterziehen, neuere Formen können nicht mehr ignoriert werden, um im Markt bestehen zu können (siehe Anlage).

Anlage: „Strategie für die Zukunft“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Text vom Aufgabensteller gekürzt).

B. Aufgabenstellung

Sie sind Expertin/Experte bei einer Factoringgesellschaft und wollen der Geschäftsführung und den Abteilungsleiterinnen/-leitern der Designermöbel GmbH die von Ihrer Gesellschaft entwickelten Finanzierungslösungen vermitteln. Beachten Sie bei Ihrer Vorbereitung, dass zur gleichen Zeit eine Expertin/ein Experte einer Leasinggesellschaft bei der Designermöbel GmbH zu Gast ist.

1. Stellen Sie auf einem Poster mit Hilfe von Kernaussagen der Geschäftsführung der Designermöbel GmbH das schwierige Marktumfeld aus der Sicht der von Ihnen vertretenen Factoringgesellschaft dar. (15 BE)
2. Stellen Sie in einer kurzen Präsentation die besonderen Leistungen der von Ihnen vertretenen Factoringgesellschaft für die Geschäftsführung der Designermöbel GmbH vor. (20 BE)
3. Nehmen Sie zu den Argumenten des Vertreters/der Vertreterin der Leasinggesellschaft aus Ihrer Sicht begründet Stellung. Entwickeln Sie eine Finanzierungsmöglichkeit, die auch die Möglichkeit der Verwendung des Angebots der Leasinggesellschaft berücksichtigt. (35 BE)

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

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

Prüfling 2

A. Problemstellung

Auf der letzten Abteilungsleitersitzung erläutert Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH, die gegenwärtige ökonomische Situation der Möbelbranche:

„In Deutschland ist die Zahl der fertig gestellten Wohnungen im Jahr 2001 um 23% zurückgegangen - nach wie vor gilt der Zusammenhang: weniger neue Wohnungen, weniger neue Möbel. Hinzu kommt, dass die Mehrheit der Verbraucher meint, dass Möbel „Teuro – bedingt“ mehr kosten als früher und deshalb werden größere Anschaffungen zurückgestellt. Der Möbelhandel gerät somit zunehmend in Liquiditätsprobleme und greift zu Notverkäufen aus seinen eigenen Lager- und Ausstellungsbeständen, anstatt die wenigen Kundenaufträge an die Möbelindustrie durchzureichen. Im ersten Vierteljahr 2002 verlor die deutsche Möbelindustrie im Inland 11% Umsatz, auch der Export ging zurück.“

Die gegenwärtige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH wird von Herrn Muhle wie folgt geschildert:

„Mit der umfassenden Restrukturierung und der frühzeitig eingeleiteten Markenoffensive befindet sich die Designermöbel GmbH noch in einer vergleichbar aussichtsreichen Position. Das Unternehmen soll durch die konsequente Umsetzung eines Bündels von Maßnahmen in die Lage gebracht werden, nachhaltig positive Margen zu erzielen. Dabei ist als ein wesentliches Element der Restrukturierung der Ausbau des Marktsegments „Mitnahmemöbel“ anzusehen. Bei aller derzeitigen Konsumverweigerung ist der Trend der Verbraucher „weg von No-Name und hin zu Markenmöbeln“ ungebrochen. Das gilt auch für Mitnahmemöbel. Die Mitnahmemöbelkollektion der Designermöbel GmbH erscheint heute aus einem Guss und hat mit dem „Baumarktcharakter“ früherer Mitnahmemöbel nichts mehr gemein.

Deshalb sind in diesem Bereich Erweiterungsinvestitionen geplant. Dabei handelt es sich um eine neue Produktionshalle mit Spezialverpackungsanlagen für Mitnahmemöbel zur Selbstmontage und um den Neubau eines modernen Hochregallagers, das der Verbesserung der kurzfristigen Lieferbereitschaft dient und somit einen positiven Beitrag zur Stärkung der Kundenorientierung leisten soll.“

Vor diesem Hintergrund sind auch die eingeschlagenen Finanzierungswege der Designermöbel GmbH einer sorgfältigen Analyse zu unterziehen, neuere Formen können nicht mehr ignoriert werden, um im Markt bestehen zu können (siehe Anlage).

Anlage: „Strategie für die Zukunft“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Text vom Aufgabensteller gekürzt).

B. Aufgabenstellung

Sie sind Expertin/Experte bei einer Leasinggesellschaft und wollen der Geschäftsführung und den Abteilungsleiterinnen/-leitern der Designermöbel GmbH die von Ihrer Gesellschaft entwickelten Finanzierungslösungen vermitteln. Beachten Sie bei Ihrer Vorbereitung, dass zur gleichen Zeit eine Expertin/ein Experte einer Factoringgesellschaft bei der Designermöbel GmbH zu Gast ist.

1. Stellen Sie auf einem Poster mit Hilfe von Kernaussagen der Geschäftsführung der Designermöbel GmbH das schwierige Marktumfeld aus der Sicht der von Ihnen vertretenen Leasinggesellschaft dar. (15 BE)
2. Stellen Sie in einer kurzen Präsentation die besonderen Leistungen der von Ihnen vertretenen Leasinggesellschaft für die Geschäftsführung der Designermöbel GmbH vor. (20 BE)
3. Nehmen Sie zu den Argumenten des Vertreters/der Vertreterin der Factoringgesellschaft aus Ihrer Sicht begründet Stellung. Entwickeln Sie eine Finanzierungsmöglichkeit, die auch die Möglichkeit der Verwendung des Angebots der Factoringgesellschaft berücksichtigt. (35 BE)

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

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

ANLAGE

Strategie für die Zukunft: Factoring könnte für Unternehmen zur lohnenden Finanzierungsvariante werden Von Katja Gollnick

5 Um langfristigen Erfolg zu sichern, müssen Unternehmer bei der Unternehmensfinanzierung umdenken. Innovative Finanzstrategien sind gefragt. Denn Basel II, die Internationalisierung der europäischen Finanzmärkte sowie neue Bilanzierungsvorschriften und Ratings stellen mittelständische Unternehmen vor neue, große Herausforderungen. Zudem erschwert mangelnde Liquidität das Unternehmenswachstum - schlechte Zahlungsmoral der Abnehmer oder Ausfälle von Forderungen gefährden gar den Bestand des eigenen Unternehmens. Die steigende Anzahl der Unternehmensinsolvenzen in einem weiter schwachen konjunkturellen Umfeld führt zu einer zunehmend restriktiven Kreditpolitik der Banken. Eine Eigenfinanzierung ist meist aufgrund der schwachen Eigenkapitalausstattung, die im Durchschnitt unter 20 Prozent liegt, nicht möglich.

Ergänzung zum Bankkredit

15 Alternative Finanzierungsformen wie Factoring und Leasing gewinnen daher bei der Unternehmensfinanzierung stark an Bedeutung. Während sich Leasing als Finanzierungsinstrument längst durchgesetzt hat, ist Factoring mit seinen Möglichkeiten bisher wenig bekannt oder hat häufig noch das Image einer Finanzierungsvariante für bonitätsmäßig schwache Unternehmen. Dabei ist das Gegenteil der Fall: Factoring stärkt die Bonität und Stabilität von Unternehmen ...

20 Jeder Unternehmer ist mit der permanenten Neuorientierung auf potenzielle Kunden im In- und Ausland
konfrontiert. Das Ziel ist es, möglichst zahlungskräftige Kunden zu gewinnen und damit langfristige
Geschäftsverbindungen aufzubauen, die kein Risiko für das eigene Unternehmen bedeuten. Banken, die
als Factor arbeiten, helfen den Unternehmen dabei. Durch regelmäßige, präzise Informationen über die
25 Abnehmer wird der Unternehmer in die Lage versetzt, sein Kundenportfolio aktiv zu steuern und den
Geschäftserfolg auf sichere Vertriebsstrukturen zu stützen. Im Unterschied zu einer Warenkreditversiche-
rung sind die durch den Factor angekauften Forderungen zu 100 Prozent vor Ausfällen geschützt. Das
Unternehmen muss keinen Nachweis über den Ausfall der Forderung führen und keinen Selbstbehalt
wie bei einer Kreditversicherung bezahlen.

Kunde ist König

30 Ein weiterer Vorteil liegt auf der Hand: Das Forderungsmanagement ist ein Bereich, der bei vielen
mittelständischen Unternehmen erhebliche Kapazitäten bindet. Factoring bietet eine Entlastung von
diesen administrativen Aufgaben an, die Firmen können sich mehr um ihre Kernkompetenzen küm-
mern. Je nach Unternehmensstruktur und Wunsch des Unternehmers wird die optimal passende Form
von Factoring angeboten. Neben der Bonitätsüberwachung der Abnehmer kann dabei das komplette
Debitorenmanagement auf den Factor ausgelagert werden ...

35 Natürlich hat der Leistungsumfang seinen Preis. Zwei Komponenten gilt es beim Factoring zu beachten:
einmal den Zins für die Inanspruchnahme, der vergleichbar ist mit den Kreditzinsen, die der Unterneh-
mer bei seiner Hausbank bezahlt; zweitens die Factoringgebühr für Handling und Delkredere (Gewähr-
leistung für den Eingang einer Forderung), die sich auf das Factoringvolumen bezieht und unter ande-
rem abhängig von der Nutzung der angebotenen Leistungen ist.

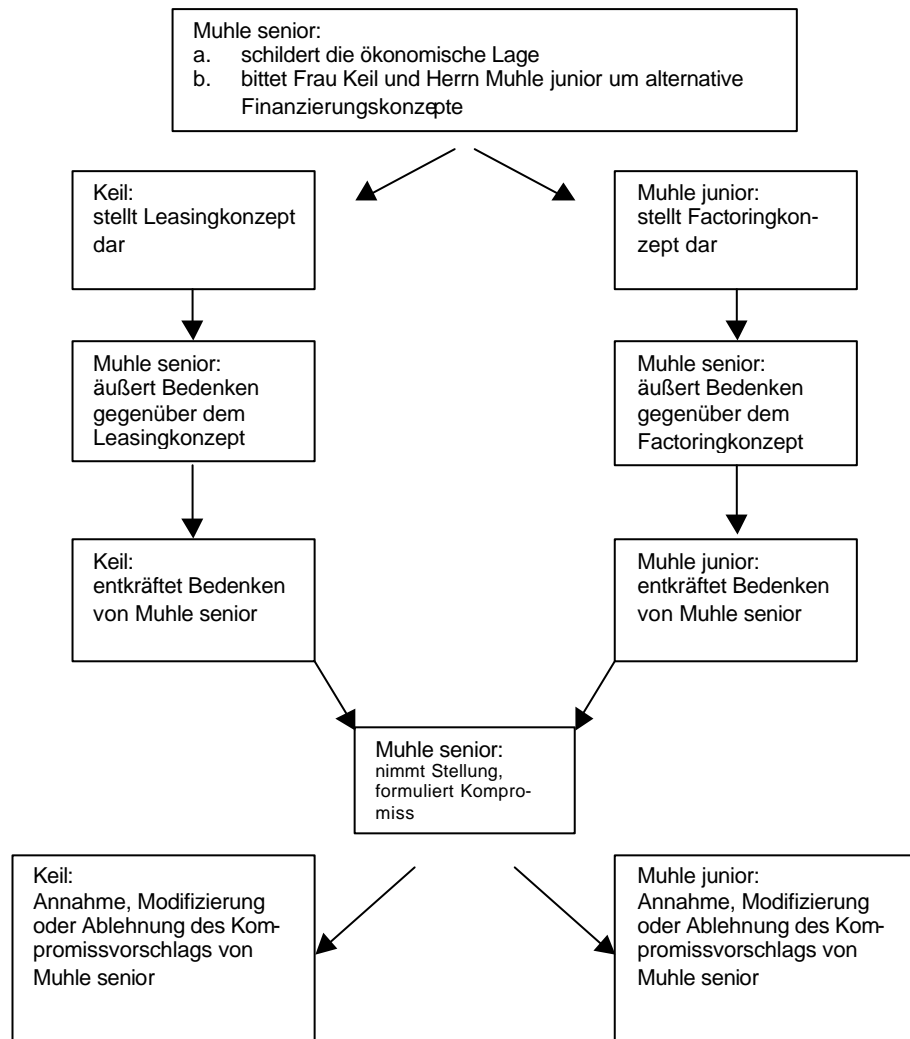
Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6
(Kürzungen vom Aufgabensteller)

4.5 Prüfungsaufgabe 5

4.5.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe 5

Prüfungsaufgabe 5: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling	
Schultyp	Berufliches Gymnasium
Prüfungstyp	Mündliche Gruppenprüfung (3 Teilnehmer/-innen)
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau: Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	5 Wochenstunden über 4 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung, Verteilung, Analyse und Zurechnung von Kosten • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung • Ziele, Aufgaben und Prozesse der Marktkommunikation • Konzepte der Unternehmensführung und Organisationsentwicklung • <u>Controlling und Unternehmenssteuerung</u>
Aufgabenstellung	Dezentral (Fachlehrkraft stellt Aufgabe; Überprüfung durch Fachprüfungsleitung und Schulleitung)
Prüfungsdauer Vorbereitungszeit	ca. 60 Minuten mind. 30 Minuten (Festsetzung durch Fachlehrkraft)
Prüfungsablauf (graphische Darstellung des Prüfungsablaufes unten)	<p>Gruppenprüfung – 3 Teilnehmer/-innen</p> <ul style="list-style-type: none"> • zunächst freier Vortrag (einzeln) • Diskussion mit Prüfungspartner/-in • vertiefendes Gespräch <p>Im Rahmen der Vorbereitung und in der Prüfung selbst sind verschiedene Bereiche und Aspekte des Themas von den Prüflingen gesondert vorzubereiten und einzubringen. In dem Prüfungsgespräch muss sichergestellt werden, dass die vorbereiteten Bereiche und Aspekte in vergleichbarer Weise Gegenstand der Prüfung sind und im Prüfungsgespräch aufeinander bezogen werden.</p>
Hilfsmittel	Präsentations- und Moderationsmedien
Prüfer/-in	Fachlehrkraft
Bewertung	Prüfer/-in; weitere Fachlehrkraft, Protokollant/-in

Graphische Darstellung des Prüfungsablaufes (Hinweis für die Prüfer/-innen)



4.5.2 Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe 5

Herr Muhle senior

A. Problemstellung

Auf der letzten Abteilungsleitersitzung erläutert Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH, die gegenwärtige ökonomische Situation der Möbelbranche:

5 *„In Deutschland ist die Zahl der fertig gestellten Wohnungen im Jahr 2001 um 23% zurückgegangen. Nach wie vor gilt der Zusammenhang: weniger neue Wohnungen, weniger neue Möbel. Hinzu kommt, dass die Mehrheit der Verbraucher meint, dass Möbel „Teuro – bedingt“ mehr kosten als früher und deshalb werden größere Anschaffungen zurückgestellt. Der Möbelhandel gerät somit zunehmend in Liquiditätsprobleme und greift zu Notverkäufen aus seinen eigenen Lager- und Ausstellungsbeständen, anstatt die wenigen Kundenaufträge an die Möbelindustrie durchzureichen. Im ersten Vierteljahr 2002 verlor die deutsche Möbelindustrie im Inland 11% Umsatz. Auch der Export ging zurück.“*

10 Die gegenwärtige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH wird von Herrn Muhle wie folgt geschildert:

15 *„Mit der umfassenden Restrukturierung und der frühzeitig eingeleiteten Markenoffensive befindet sich die Designermöbel GmbH noch in einer vergleichbar aussichtsreichen Position. Das Unternehmen soll durch die konsequente Umsetzung eines Bündels von Maßnahmen in die Lage gebracht werden, nachhaltig positive Margen zu erzielen. Dabei ist als ein wesentliches Element der Restrukturierung der Ausbau des Marktsegments „Mitnahmemöbel“ anzusehen. Bei aller derzeitigen Konsumverweigerung ist der Trend der Verbraucher „weg von No-Name und hin zu Markenmöbeln“ ungebrochen. Das gilt auch für Mitnahmemöbel. Die Mitnahmemöbelkollektion der Designermöbel GmbH erscheint heute aus einem Guss und hat mit dem „Baumarkcharakter“ früherer Mitnahmemöbel nichts mehr gemein.*

20 *Deshalb sind in diesem Bereich Erweiterungsinvestitionen geplant. Dabei handelt es sich um eine neue Produktionshalle mit Spezialverpackungsanlagen für Mitnahmemöbel zur Selbstmontage und um den Neubau eines modernen Hochregallagers, das der Verbesserung der kurzfristigen Lieferbereitschaft dient und somit einen positiven Beitrag zur Stärkung der Kundenorientierung leisten soll.“*

25 Vor diesem Hintergrund sind auch die eingeschlagenen Finanzierungswege der Designermöbel GmbH einer sorgfältigen Analyse zu unterziehen. Neuere Formen können nicht mehr ignoriert werden, um im Markt bestehen zu können (siehe Anlage).

Anlage: „Strategie für die Zukunft“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Text vom Aufgabensteller gekürzt).

B. Aufgabenstellung¹

Sie sind Herr Muhle senior, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH. Sie diskutieren mit Frau Keil, Prokuristin und Leiterin der kaufmännischen Abteilung und Herrn Muhle junior, Prokurist und verantwortlich für die Produktentwicklung und die Produktion, über moderne Finanzierungswege, insbesondere Leasing und Factoring.

Frau Keil favorisiert die Finanzierungsalternative des Leasing, Herr Muhle junior die des Factoring. Ziel ist es, zu einer Kompromisslösung zu kommen.

1. Sie beginnen das Gespräch. Erläutern Sie kurz die ökonomische Situation der Möbelbranche und die derzeitige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH.
Sie bitten zunächst Frau Keil, das Konzept des Leasing und Herrn Muhle junior das Konzept des Factoring und insbesondere die Vorteile gegenüber den bisher gewählten „klassischen“ Finanzierungsformen zu erläutern. (10 BE)
2. Sie sind neuen Finanzierungswegen gegenüber offen. Sie sind jedoch an einer Fortführung des Unternehmensleitbildes interessiert. Sie stehen für das Leitbild des Unternehmens, nämlich Qualität, Service, Solidität und Zuverlässigkeit.
 - a) Erläutern Sie vor diesem Hintergrund begründet Ihre Bedenken zunächst gegenüber dem Leasing. (10 BE)
(Geben Sie anschließend Frau Keil Gelegenheit, Ihre Bedenken zu entkräften.)
 - b) Frau Keil ist an einer langfristigen Kostensenkung für das Unternehmen interessiert und ist für das Leasingkonzept. Nehmen Sie zu den Gegenargumenten von Frau Keil aus Ihrer Sicht begründet Stellung. (10 BE)
3. Setzen Sie sich mit der Argumentation von Herrn Muhle junior auseinander.
 - a) Erläutern Sie nun (vor dem Hintergrund der oben geschilderten Fortführung des Unternehmensleitbildes) begründet Ihre Bedenken gegenüber dem Factoring. (10 BE)
(Geben Sie anschließend Herrn Muhle junior Gelegenheit, Ihre Bedenken zu entkräften.)
 - b) Herr Muhle junior sieht die Zukunftschancen für das Unternehmen in der Ausweitung des Marktsegments „Mitnahmemöbel zur Selbstmontage“ und einer Erhöhung der Lagerhaltung. Er möchte deshalb das Factoringkonzept nutzen.

Nehmen Sie zu den Gegenargumenten von Herrn Muhle junior aus Ihrer Sicht begründet Stellung. (10 BE)
4. Bereiten Sie eine Kompromisslösung vor. Stellen Sie dar, in welchem Fall für Sie Leasing und in welchem Fall für Sie Factoring eine Finanzierungsalternative darstellt. (20 BE)

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

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

¹ Bei der Planung derartiger Prüfungsgespräche muss bei der Zuweisung der Rollen an die Prüflinge deren individuelle Leistungsfähigkeit beachtet werden. Der Grundsatz, dass die Prüfungsaufgabe so angelegt sein muss, dass grundsätzlich jede Note erreichbar ist, muss allerdings unberührt bleiben.

Frau Keil

A. Problemstellung

Auf der letzten Abteilungsleitersitzung erläutert Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH, die gegenwärtige ökonomische Situation der Möbelbranche:

5 „In Deutschland ist die Zahl der fertig gestellten Wohnungen im Jahr 2001 um 23% zurückgegangen. Nach wie vor gilt der Zusammenhang: weniger neue Wohnungen, weniger neue Möbel. Hinzu kommt, dass die Mehrheit der Verbraucher meint, dass Möbel „Teuro – bedingt“ mehr kosten als früher und deshalb werden größere Anschaffungen zurückgestellt. Der Möbelhandel gerät somit zunehmend in Liquiditätsprobleme und greift zu Notverkäufen aus seinen eigenen Lager- und Ausstellungsbeständen, anstatt die wenigen Kundenaufträge an die Möbelindustrie durchzureichen. Im ersten Vierteljahr 2002 verlor die deutsche Möbelindustrie im Inland 11% Umsatz. Auch der Export ging zurück.“

10 Die gegenwärtige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH wird von Herrn Muhle wie folgt geschildert:

15 „Mit der umfassenden Restrukturierung und der frühzeitig eingeleiteten Markenoffensive befindet sich die Designermöbel GmbH noch in einer vergleichbar aussichtsreichen Position. Das Unternehmen soll durch die konsequente Umsetzung eines Bündels von Maßnahmen in die Lage gebracht werden, nachhaltig positive Margen zu erzielen. Dabei ist als ein wesentliches Element der Restrukturierung der Ausbau des Marktsegments „Mitnahmemöbel“ anzusehen. Bei aller derzeitigen Konsumverweigerung ist der Trend der Verbraucher: „weg von No-Name und hin zu Markenmöbeln“ ungebrochen. Das gilt auch für Mitnahmemöbel. Die Mitnahmemöbelkollektion der Designermöbel GmbH erscheint heute aus einem Guss und hat mit dem „Baumarktcharakter“ früherer Mitnahmemöbel nichts mehr gemein.

20 Deshalb sind in diesem Bereich Erweiterungsinvestitionen geplant. Dabei handelt es sich um eine neue Produktionshalle mit Spezialverpackungsanlagen für Mitnahmemöbel zur Selbstmontage und um den Neubau eines modernen Hochregallagers, das der Verbesserung der kurzfristigen Lieferbereitschaft dient und somit einen positiven Beitrag zur Stärkung der Kundenorientierung leisten soll.“

25 Vor diesem Hintergrund sind auch die eingeschlagenen Finanzierungswege der Designermöbel GmbH einer sorgfältigen Analyse zu unterziehen. Neuere Formen können nicht mehr ignoriert werden, um im Markt bestehen zu können (siehe Anlage).

Anlage: „Strategie für die Zukunft“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Text vom Aufgabensteller gekürzt).

B. Aufgabenstellung

Sie sind Frau Keil, Prokuristin und Leiterin der kaufmännischen Abteilung der Designermöbel GmbH. Sie diskutieren mit Herrn Muhle senior, Geschäftsführer und Herrn Muhle junior, Prokurist und verantwortlich für die Produktentwicklung und die Produktion, über moderne Finanzierungswege, insbesondere Leasing und Factoring.

Sie favorisieren die Finanzierungsalternative des Leasing, Herr Muhle junior die des Factoring. Herr Muhle senior ist zwar offen für Finanzierungsalternativen, er äußert jedoch Bedenken. Ziel ist es, zu einer Kompromisslösung zu kommen.

1. Herr Muhle senior beginnt das Gespräch. Er wird dabei auf die ökonomische Situation der Möbelbranche und die derzeitige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH eingehen. Kommen Sie der Aufforderung von Herrn Muhle senior nach,
 - a) das Konzept des Leasing und insbesondere
 - b) die Vorteile gegenüber den bisher gewählten „klassischen“ Finanzierungsformen zu erläutern.

Beziehen Sie in Ihre Erläuterungen die ökonomische Situation der Möbelbranche und der Designermöbel GmbH mit ein. (30 BE)

(Herr Muhle junior wird nach Ihnen aufgefordert werden, das Konzept des Factoring zu erläutern.)

2. Herr Muhle äußert Bedenken hinsichtlich der Verträglichkeit des von Ihnen vorgestellten Konzepts des Leasing mit dem Unternehmensleitbild, nämlich Qualität, Service, Solidität und Zuverlässigkeit. Bereiten Sie eine begründete Gegenargumentation vor. Gehen Sie dabei insbesondere darauf ein, dass Sie als Leiterin der kaufmännischen Abteilung an einer langfristigen Kostensenkung für das Unternehmen interessiert sind. (20 BE)
3. Herr Muhle senior wird eine Kompromisslösung vorschlagen. Akzeptieren, modifizieren oder lehnen Sie diese ab. Begründen Sie Ihre Argumentation! (20 BE)

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

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

Herr Muhle junior

A. Problemstellung

Auf der letzten Abteilungsleitersitzung erläutert Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH, die gegenwärtige ökonomische Situation der Möbelbranche:

- 5 *„In Deutschland ist die Zahl der fertig gestellten Wohnungen im Jahr 2001 um 23% zurückgegangen. Nach wie vor gilt der Zusammenhang: weniger neue Wohnungen, weniger neue Möbel. Hinzu kommt, dass die Mehrheit der Verbraucher meint, dass Möbel „Teuro – bedingt“ mehr kosten als früher und deshalb werden größere Anschaffungen zurückgestellt. Der Möbelhandel gerät somit zunehmend in Liquiditätsprobleme und greift zu Notverkäufen aus seinen eigenen Lager- und Ausstellungsbeständen, anstatt die wenigen Kundenaufträge an die Möbelindustrie durchzureichen. Im ersten Vierteljahr 2002 verlor die deutsche Möbelindustrie im Inland 11% Umsatz. Auch der Export ging zurück.“*
- 10 Die gegenwärtige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH wird von Herrn Muhle wie folgt geschildert:
- 15 *„Mit der umfassenden Restrukturierung und der frühzeitig eingeleiteten Markenoffensive befindet sich die Designermöbel GmbH noch in einer vergleichbar aussichtsreichen Position. Das Unternehmen soll durch die konsequente Umsetzung eines Bündels von Maßnahmen in die Lage gebracht werden, nachhaltig positive Margen zu erzielen. Dabei ist als ein wesentliches Element der Restrukturierung der Ausbau des Marktsegments „Mitnahmemöbel“ anzusehen. Bei aller derzeitigen Konsumverweigerung ist der Trend der Verbraucher: „weg von No-Name und hin zu Markenmöbeln“ ungebrochen. Das gilt auch für Mitnahme-*

möbel. Die Mitnahmemöbelkollektion der Designermöbel GmbH erscheint heute aus einem Guss und hat mit dem „Baumarktcharakter“ früherer Mitnahmemöbel nichts mehr gemein.

20 Deshalb sind in diesem Bereich Erweiterungsinvestitionen geplant. Dabei handelt es sich um eine neue Produktionshalle mit Spezialverpackungsanlagen für Mitnahmemöbel zur Selbstmontage und um den Neubau eines modernen Hochregallagers, das der Verbesserung der kurzfristigen Lieferbereitschaft dient und somit einen positiven Beitrag zur Stärkung der Kundenorientierung leisten soll.“

25 Vor diesem Hintergrund sind auch die eingeschlagenen Finanzierungswege der Designermöbel GmbH einer sorgfältigen Analyse zu unterziehen, neuere Formen können nicht mehr ignoriert werden, um im Markt bestehen zu können (siehe Anlage).

Anlage: „Strategie für die Zukunft“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Text vom Aufgabensteller gekürzt).

B. Aufgabenstellung

Sie sind Herr Muhle junior, Prokurist und verantwortlich für die Produktentwicklung und die Produktion bei der Designermöbel GmbH. Sie diskutieren mit Herrn Muhle senior, Geschäftsführer und Frau Keil, Prokuristin und Leiterin der kaufmännischen Abteilung der Designermöbel GmbH, über moderne Finanzierungswege, insbesondere Leasing und Factoring.

Sie favorisieren die Finanzierungsalternative des Factoring, Frau Keil die des Leasing. Herr Muhle senior ist zwar offen für Finanzierungsalternativen, er äußert jedoch Bedenken. Ziel ist es, zu einer Kompromisslösung zu kommen.

1. Herr Muhle senior beginnt das Gespräch. Er wird dabei auf die ökonomische Situation der Möbelbranche und die derzeitige ökonomische Situation der Designermöbel GmbH eingehen. Kommen Sie der Aufforderung von Herrn Muhle senior nach,
 - a) das Konzept des Factoring und insbesondere
 - b) die Vorteile gegenüber den bisher gewählten „klassischen“ Finanzierungsformen zu erläutern.Beziehen Sie in Ihre Erläuterungen die ökonomische Situation der Möbelbranche und der Designermöbel GmbH mit ein. (30 BE)
(Frau Keil wird vor Ihnen aufgefordert werden, das Konzept des Leasing zu erläutern.)
2. Herr Muhle äußert Bedenken hinsichtlich der Verträglichkeit des von Ihnen vorgestellten Konzepts des Factoring mit dem Unternehmensleitbild, nämlich Qualität, Service, Solidität und Zuverlässigkeit. Bereiten Sie eine begründete Gegenargumentation vor. Gehen Sie dabei insbesondere darauf ein, dass Sie die Zukunftschancen für das Unternehmen in der Ausweitung des Marktsegments „Mitnahmemöbel zur Selbstmontage“ und einer Erhöhung der Lagerhaltung sehen. (20 BE)
3. Herr Muhle senior wird eine Kompromisslösung vorschlagen. Akzeptieren, modifizieren oder lehnen Sie diese ab. Begründen Sie Ihre Argumentation! (20 BE)

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

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

ANLAGE

Strategie für die Zukunft: Factoring könnte für Unternehmen zur lohnenden Finanzierungsvariante werden

Von Katja Gollnick

5 Um langfristigen Erfolg zu sichern, müssen Unternehmer bei der Unternehmensfinanzierung umdenken. Innovative Finanzstrategien sind gefragt. Denn Basel II, die Internationalisierung der europäischen Finanzmärkte sowie neue Bilanzierungsvorschriften und Ratings stellen mittelständische Unternehmen vor neue, große Herausforderungen. Zudem erschwert mangelnde Liquidität das Unternehmenswachstum - schlechte Zahlungsmoral der Abnehmer oder Ausfälle von Forderungen gefährden gar den Bestand des eigenen Unternehmens. Die steigende Anzahl der Unternehmensinsolvenzen in einem weiter schwachen konjunkturellen Umfeld führt zu einer zunehmend restriktiven Kreditpolitik der Banken. Eine Eigenfinanzierung ist meist aufgrund der schwachen Eigenkapitalausstattung, die im Durchschnitt unter 20 Prozent liegt, nicht möglich.

Ergänzung zum Bankkredit

15 Alternative Finanzierungsformen wie Factoring und Leasing gewinnen daher bei der Unternehmensfinanzierung stark an Bedeutung. Während sich Leasing als Finanzierungsinstrument längst durchgesetzt hat, ist Factoring mit seinen Möglichkeiten bisher wenig bekannt oder hat häufig noch das Image einer Finanzierungsvariante für bonitätsmäßig schwache Unternehmen. Dabei ist das Gegenteil der Fall: Factoring stärkt die Bonität und Stabilität von Unternehmen ...

20 Jeder Unternehmer ist mit der permanenten Neuorientierung auf potenzielle Kunden im In- und Ausland konfrontiert. Das Ziel ist es, möglichst zahlungskräftige Kunden zu gewinnen und damit langfristige Geschäftsverbindungen aufzubauen, die kein Risiko für das eigene Unternehmen bedeuten. Banken, die als Factor arbeiten, helfen den Unternehmen dabei. Durch regelmäßige, präzise Informationen über die Abnehmer wird der Unternehmer in die Lage versetzt, sein Kundenportfolio aktiv zu steuern und den Geschäftserfolg auf sichere Vertriebsstrukturen zu stützen. Im Unterschied zu einer Warenkreditversicherung sind die durch den Factor angekauften Forderungen zu 100 Prozent vor Ausfällen geschützt. Das Unternehmen muss keinen Nachweis über den Ausfall der Forderung führen und keinen Selbstbehalt wie bei einer Kreditversicherung bezahlen.

Kunde ist König

30 Ein weiterer Vorteil liegt auf der Hand: Das Forderungsmanagement ist ein Bereich, der bei vielen mittelständischen Unternehmen erhebliche Kapazitäten bindet. Factoring bietet eine Entlastung von diesen administrativen Aufgaben an, die Firmen können sich mehr um ihre Kernkompetenzen kümmern. Je nach Unternehmensstruktur und Wunsch des Unternehmers wird die optimal passende Form von Factoring angeboten. Neben der Bonitätsüberwachung der Abnehmer kann dabei das komplette Debitorenmanagement auf den Factor ausgelagert werden ...

35 Natürlich hat der Leistungsumfang seinen Preis. Zwei Komponenten gilt es beim Factoring zu beachten: einmal den Zins für die Inanspruchnahme, der vergleichbar ist mit den Kreditzinsen, die der Unternehmer bei seiner Hausbank bezahlt; zweitens die Factoringgebühr für Handling und Delkredere (Gewährleistung für den Eingang einer Forderung), die sich auf das Factoringvolumen bezieht und unter anderem abhängig von der Nutzung der angebotenen Leistungen ist.

Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 210, vom 10. Sep. 2002, S. B 6 (Kürzungen vom Aufgabensteller)

4.6 Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung

4.6.1 Übersicht über die unterrichtlichen Voraussetzungen der Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung

Schultyp	Berufliches Gymnasium
Prüfungstyp	Mündliche Prüfung im Rahmen der „Besonderen Lernleistung“ Kolloquium als 5. Abiturprüfungsfach (mindestens zwei Prüflinge)
Aufgabenstellung	dezentral
Bezeichnung des Unterrichtsfaches	Referenzfach als Wahl-/Projektkurs „Marketing“
Teildisziplin für diese Aufgabe	Marketing als Technik und Methode
Stundenausstattung des Unterrichtsfaches	2 Wochenstunden über 2 Kurshalbjahre
Lehrplaninhalte in Stichpunkten	Marktuntersuchung, Marktforschung, Methoden der Marktforschung, Marketingstrategien, absatzpolitische Instrumente, Marketingcontrolling
Aufgabenstellung	dezentral (Fachlehrer stellt Aufgabe; Überprüfung durch schulinterne Prüfungskommission)
Prüfungsablauf	mediengestützte Präsentation der Untersuchungsergebnisse (ca. 30 Minuten), Diskussion mit den anwesenden Gästen (ca. 30 Minuten), vertiefende Fragen der Prüfungskommission und Gäste (ca. 30 Minuten)
Hilfsmittel	Präsentations- und Moderationsmedien
Prüfungsdauer	90 Minuten
Prüfer/-in/Bewertung	Schulinterne Prüfungskommission bestehend aus dem Fachlehrer als Prüfer/-in, einer weiteren Fachlehrkraft als Protokollant/-in und als Prüfungskommissionsvorsitzende/-n eine/-n Vertreter/-in der Schulleitung

Die fachliche Betreuung erfolgt vorwiegend durch die Fachlehrkraft des Referenzfaches. In zweiter Instanz kann im Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau „Betriebs- und Volkswirtschaftslehre“ eine fachübergreifende Unterstützung erfolgen. Der schriftliche Teil der „Besonderen Lernleistung“ liegt als Dokumentation der Untersuchungsergebnisse vor. Der mündliche Teil schließt sich in Form der Präsentation der Arbeitsergebnisse vor der Prüfungskommission und geladenen Gästen der BUGA-GmbH sowie Stadtvertretern an.

Die Planung und Vorbereitung der mündlichen Prüfung obliegt den Prüflingen, wird schriftlich dokumentiert und ist Bestandteil der Bewertung der Prüfungsleistung.

Um die Einzelleistung der Prüflinge besser bewerten zu können, bereitet sich jeder Prüfling auf Teilbereiche der Aufgabenrealisierung schriftlich und mündlich vor.

4.6.2 Aufgabenstellung der Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung

- Erstellen Sie im Rahmen der Vorbereitung der Bundesgartenschau in Schwerin 2009 unter dem Motto: „Eine ganze Stadt wird Bundesgartenschau“ eine Bedarfsanalyse der Schweriner Bevölkerung sowie der klein- und mittelständischen Unternehmen zur „Gestaltung ihrer Stadt“
- Führen Sie dazu im Rahmen der Marktforschung eine Erhebung mittels einer Befragung der von Ihnen gewählten Zielgruppen durch. Werten Sie zudem auch Daten der bisherigen Bundesgartenschauen in Rostock und München aus. Hilfreich könnte ebenfalls die Zusammenarbeit mit Architekturbüros und Mecklenburger Unternehmen zur Realisierung der Wünsche sein.
- Interpretieren Sie die erfassten Daten und schlussfolgern Sie auf notwendige Maßnahmen zur Vorbereitung der Bundesgartenschau.
- Bereiten Sie eine schriftliche Dokumentation der Arbeitsergebnisse und eine multimediale Präsentation zur Verteidigung ihrer Ergebnisse vor.

Durchführung der mündlichen Prüfung:

Für den mündlichen Prüfungsanteil zu dieser „Besonderen Lernleistung“ wird ein Kolloquium vor und mit der Prüfungskommission und geladenen Gästen (beispielhaft: Vertreter öffentlicher Interessengruppen, die BUGA-GmbH, Vertreter der Zielgruppen, ...) stattfinden.

Die Schüler stellen ihre Arbeitsergebnisse in einer maximal 30 minütigen multimedialen Präsentation vor.

Anschließend stellen sich die Schüler zunächst den Fragen der geladenen Gäste.

Abschließend stellt die Prüfungskommission offene Fragen, welche sich aus der Präsentation und Diskussion mit den geladenen Gästen ergeben haben.

Die Durchführung der Prüfung muss dem Punkt 4 der EPA, speziell in 4.3.1. und 4.3.2 genannten Aspekten bei der Anlage der Prüfung und den genannten Kriterien der Bewertung Rechnung tragen.

4.6.3 Hinweise zur Bewertung der Prüfungsaufgabe für die besondere Lernleistung

Die Bewertung der Prüfungsleistung obliegt allein der Prüfungskommission, die jedoch die Meinung der Vertreter der Buga - GmbH einholen und ggf. bei der Notenfindung einbeziehen kann. Es ist eine Einzelbewertung jedes Prüflings vorzunehmen.

Empfehlenswerterweise ist ein Kriterienkatalog zur Bewertung der Prüfungsleistung auszuarbeiten und mit den Prüflingen in Vorbereitung auf die Prüfung zu besprechen (vgl. auch das Beispiel für einen Beurteilungsbogen im Anhang zum Teil II).

Für die Leistung der schriftlichen Dokumentation und des Kolloquiums setzt die Prüfungskommission eine Gesamtnote im Verhältnis 1:1 fest. Diese Gesamtnote geht in vierfacher Wertung in den Abiturprüfungs-Block III ein. (vgl. Fachgymnasiumsverordnung – Mecklenburg-Vorpommern vom 10. Dezember 1999)

Zusammenfassung

Die Chancen dieser neuen Prüfungsform liegen darin, dass aufgrund der Präsentation, Argumentation und Moderation innerhalb des Prüfungsverlaufes die Prüflinge stärker gefordert werden als in einem herkömmlichen Prüfungsgespräch (vgl. EPA Punkt 4.3.). So wird im Prüfungsgespräch stärker die Einbeziehung größerer fachlicher Zusammenhänge, die fächerverbindende Vernetzung des Erlernten und die kommunikative Kompetenz in den jeweils gefragten Zusammenhängen gefordert.

Anhang zum Teil II

Prüfliste für die Erstellung und Bewertung von schriftlichen Abiturprüfungsaufgaben

Aufgabenvorschlag:				
Kriterium	voll erfüllt	teils erfüllt	kaum erfüllt	nicht erfüllt
1. Formale Prüfung				
Aufgaben sind in Teilaufgaben gegliedert;				
Angaben zum Gewichtungsverhältnis der Teilaufgaben („Bewertungseinheiten“) liegen vor;				
Angegebene Materialvorlagen liegen vor;				
Quellen sind vollständig genannt; Textkürzungen sind kenntlich gemacht;				
Angaben zur erwarteten Prüfungsleistung sowie Hinweise zur Korrektur und Bewertung liegen vor;				
Matrix zur Verteilung der Bewertungseinheiten auf die Anforderungsbereiche (AFB) hält die Vorgaben der EPA ein; AFB II ca. 40 %, AFB I und III mit je ca. 30 %;				
2. Inhaltliche Prüfung				
Der Unterschied zwischen dem Unterricht mit grundlegendem Anforderungsniveau und dem Unterricht mit erhöhtem Anforderungsniveau ist hinsichtlich der Komplexität des Stoffes gewahrt.				
Ein Bezug zu folgenden ökonomischen Denk- und Betrachtungsweisen ist erkennbar:				
<ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftliches Handeln nach dem ökonomischen Prinzip (Überwindung von Knappheit) • Koordination und Verteilung, z. B. über Märkte • Bewertung des ökonomischen Handelns, z. B. hinsichtlich Effizienz und Gerechtigkeit • Opportunitätskostenprinzip • Einbeziehung immaterieller Aspekte bei ökonomischen Entscheidungen • Aktualitäts- und Zukunftsbezogenheit ökonomischer Prozesse • Betrachtung und Bewertung von Zielen, Zielsystemen und Zielbeziehungen 				

Aufgabenvorschlag:				
Kriterium	voll erfüllt	teils erfüllt	kaum erfüllt	nicht erfüllt
<ul style="list-style-type: none"> • Prozessorientierung sowie Denken in Regelkreisen und Wirkungszusammenhängen • Abwägung von Chancen und Risiken; Handeln unter Unsicherheit • Analyse und Beurteilung unterschiedlicher Perspektiven und Interessen 				
Ausgangssituationen bzw. Aufgabenstellungen sind gekennzeichnet durch:				
<ul style="list-style-type: none"> • komplexe ökonomische Problemstellungen einzelwirtschaftlicher und/oder gesamtwirtschaftlicher Art; • eine durchgängige Fall- bzw. Problembezogenheit; • Bezug auf die aktuelle betriebliche Praxis bzw. auf aktuelle volkswirtschaftliche Probleme; • Ausrichtung an prozessorientierten Betrachtungen; • Gelegenheit zu mehrperspektivischen Betrachtungen; • Integration fachwissenschaftlicher Inhalte/Terminologien in ganzheitliche Strukturen und Handlungsüberlegungen; • angemessener Umfang der Materialvorlage im Verhältnis zur Bearbeitungszeit und zur Aufgabenstellung; • Anwendung der vereinbarten Operatorenliste, z. B. EPA 				
Aufgliederung in Teilaufgaben:				
<ul style="list-style-type: none"> • eröffnet verschiedene Blickrichtungen, erfordert Vernetzungen und spricht unterschiedliche Anforderungsbereiche gezielt an; • zeichnet einen Lösungsweg nicht vor; • beeinträchtigt nicht eine komplexe und eigenständige Argumentationsentwicklung hinsichtlich eines Gesamtzusammenhanges (keine Kleinschrittigkeit) 				
Überfachliche Kompetenzen:				
<ul style="list-style-type: none"> • auch methodische Kompetenzen werden neben den fachlichen überprüft; • mindestens ein fächerübergreifender Aspekt, z. B. Methoden- oder Arbeitstechniken, ist einbezogen; 				

Aufgabenvorschlag:						
Kriterium		voll erfüllt	teils erfüllt	kaum erfüllt	nicht erfüllt	
Falls Rechnungswesen integraler Bestandteil ist:						
<ul style="list-style-type: none"> Betriebswirtschaftliche und rechnungswesenbezogene Aspekte werden problemorientiert verknüpft; Analyseergebnisse und Lösungsvorschläge sind auf unternehmerische Zielsetzungen bezogen; 						
3. Gesamtbewertung	Vorschlag erfüllt nahe zu alle Kriterien; kann so bleiben	Geringe Veränderungen nötig	Erhebliche Veränderungen nötig	Aufgabe sollte nicht verwendet werden		
4. Gesamtnote	1	2	3	4	5	6

Anhang zum Teil II

Mündliche Abiturprüfung: Beispiel für einen Beurteilungsbogen

A Fachkompetenz 70%

Kompetenzen	Lösung der Aufgabenstellung	Maximale Punktzahl	Erreichte Punktzahl
Sachkenntnisse – Quantität – Qualität	– vollständig – umfangreich – teilweise lückenhaft – oberflächlich – sehr lückenhaft – nicht vorhanden		
Problemstrukturierung – Gliederung – Darstellung der Sachzusammenhänge – ggf. angemessene Verwendung von Visualisierungs- und Strukturierungsmethoden	– vollständig – umfangreich – teilweise lückenhaft – oberflächlich – sehr lückenhaft – nicht vorhanden		
Einordnen und Bewerten – Einschätzung fachlicher Zusammenhänge im Kontext – selbstständige Auswahl der Beurteilungskriterien; schlüssige Argumentation – Denken in fächerübergreifenden Zusammenhängen	– vollständig – umfangreich – teilweise lückenhaft – oberflächlich – sehr lückenhaft – nicht vorhanden		

B Methodenkompetenz 30%

Qualifikation	Lösung der Aufgabenstellung	Maximale Punktzahl	Erreichte Punktzahl
Präsentationsfähigkeit – Veranschaulichung der fachlichen Zusammenhänge unter Berücksichtigung von Zielgruppen – Ablauf und Strukturierung der Präsentation – Zeitmanagement	– optimal – angemessen – gelegentlich unangemessen – häufig unangemessen – sehr stark eingeschränkt		
Kommunikationsfähigkeit – Wahl einer adressatenbezogenen Sprachebene – Darstellung eines Sachzusammenhangs auf fachsprachlicher und allgemein verständlicher Ebene – Verbales Verhalten (Rhetorik: Verständlichkeit, Wortwahl, Satzbau, Tempo, freies Sprechen) – Nonverbales Verhalten (Blickkontakt, Gestik, Mimik, Haltung)	– optimal – angemessen – gelegentlich unangemessen – häufig unangemessen – sehr stark eingeschränkt		
Gesamtpunktzahl			