

Kaufmännische Aufgaben

1. Arbeitsweise: Standard-Vorgehen pro Aufgabe

- Aufgabenstellung markieren: Was ist gesucht (Kosten, Aufwand, Auszahlung, Nutzwert, Preis, Finanzierungskosten, Empfehlung)?
- Gegeben/gesucht-Tabelle anlegen (Zahlen + Einheiten).
- Passende Methode wählen (z.B. Nutzwertanalyse, Finanzierungsvergleich, Bezugspreis-/Verkaufspreiskalkulation).
- Rechenweg sauber darstellen (Zwischenschritte, Formeln, Rundung).
- Plausibilitätscheck: Vorzeichen, Größenordnung, Einheiten, Summe der Gewichte, Monats/Jahres-Bezüge.
- Ergebnis-Satz: kurze Empfehlung/Interpretation + ggf. Differenz nennen.

2. Themenübersicht nach Aufgaben-Typ

Thema / Methode	Typische Aufgaben	Must-know Formeln / Regeln	Fehler, die Punkte kosten
Nutzwertanalyse (Entscheidung)	Merkmale sammeln, Gewichte vergeben, Erfüllungsgrade bewerten, Gesamtpunkte berechnen, Empfehlung begründen	Gesamtpunkte je Alternative = Summe(Gewicht * Bewertung) Gewichte: z.B. 1-3 oder 1-5, je Vorgabe Bewertung: nach Grenzwerten (Punkte- Tabelle)	Gewichte nicht nach Vorgabe; Grenzwerte falsch gelesen; Punkte nicht multipliziert; Empfehlung ohne Begründung
Finanzierungsvergleich: Kredit vs. Leasing vs. Kauf	Kreditplan (Restschuld, Zinsen, Tilgung, Rate) + Gesamtkosten; Leasingraten + Restwertkauf; Differenz	Zinsen p.a. = Restschuld zu Jahresanfang * Zinssatz Rate p.a. = Zinsen + Tilgung Restschuld neu = Restschuld alt - Tilgung Leasingrate mtl. = Kaufpreis * Prozentsatz Gesamtkosten Leasing = Summe(Leasingraten) + Restwert	Zinsen auf falsche Basis (Jahresende statt - anfang); Monate/Jahre gemischt; Restwert vergessen; Nett/Brutto verwechselt

Thema / Methode	Typische Aufgaben	Must-know Formeln / Regeln	Fehler, die Punkte kosten
Kauf/Miete/Leasing: Auszahlung vs. Aufwand	Auszahlungen im 1. Jahr und nach X Jahren; Aufwand im 1. Jahr und nach X Jahren; lineare Abschreibung	Auszahlung: tatsächlicher Geldabfluss Aufwand Kauf: Abschreibung (linear) pro Jahr = $\frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{Nutzungsdauer}}$ Aufwand Miete/Leasing: i.d.R. Raten als Aufwand der Periode	Aufwand=Auszahlung verwechselt; Abschreibungszeit ignoriert; Monate falsch hochgerechnet
Einkaufskalkulation: Bezugspreis (mit Rabatt/Skonto/Bezugskosten)	Listenpreis -> Ziel-EK - > Bar-EK -> Bezugspreis je Stück/Lizenz	Ziel-EK = Listenpreis - Rabatt Bar-EK = Ziel-EK - Skonto (auf Ziel-EK) Bezugspreis = Bar-EK + Bezugskosten (z.B. Fracht)	Skonto auf falsche Basis; Bezugskosten vor Skonto addiert; Prozentrechnung unsauber
Verkaufskalkulation: Zielverkaufspreis	Bezugspreis -> Selbstkosten -> Barverkaufspreis -> Zielverkaufspreis (mit Kundenskonto)	Selbstkosten = Bezugspreis + Handlungskosten Barverkaufspreis = Selbstkosten + Gewinn Zielverkaufspreis = Barverkaufspreis / (1 - Kundenskonto-Satz)	Skonto/Rabatt falsch herum; Division vergessen; Netto/Brutto verwechselt
Handelskalkulation / Zuschlagskalkulation (Rabatte/Skonto)	Bruttoverkaufspreis ermitteln aus Listenpreis +/- Zuschläge/Abzüge	Reihenfolge strikt: Liefererrabatt/Skonto auf Einkauf; Kundenrabatt/Skonto auf Verkauf Prozentwerte immer auf den jeweiligen Basispreis	Falsche Reihenfolge; falscher Prozentsatz; Rabatt/Skonto addiert statt abgezogen

Thema / Methode	Typische Aufgaben	Must-know Formeln / Regeln	Fehler, die Punkte kosten
Deckungsbeitrag / Erfolgsbeitrag pro Vertriebsweg	Rohgewinn, Selbstkosten, Reingewinn je Einheit, Gesamtgewinn, Umsatz; Prozentwerte	$\text{Rohgewinn} = \text{Verkaufspreis} - \text{Bezugspreis}$ $\text{Selbstkosten} = \text{Bezugspreis} + \text{Handlungskosten (Zuschlag)}$ $\text{Reingewinn} = \text{Verkaufspreis} - \text{Selbstkosten}$ $\text{Gesamt} = \text{je Einheit} * \text{Menge}$	Prozent auf falsche Basis; Einheiten vergessen; Rundung/Komma
ROI & TCO (Wirtschaftlichkeit)	ROI berechnen und interpretieren; (optional) TCO-Ansatz für Gesamtbetrachtung	$\text{ROI} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{eingesetztes Kapital}}$ (Erweitert) $\text{ROI} = \text{Umsatzrentabilität} * \text{Kapitalumschlag}$	Gewinn/Umsatz/Kapital verwechselt; Interpretation fehlt
Cloud-Modelle (IaaS/PaaS/SaaS)	Dienste und Anwendungen den Modellen zuordnen; Vorteile Cloud vs. eigenes RZ	IaaS: Infrastruktur (Netzwerk, Speicher, VMs) PaaS: Plattform (DB, Runtime, Dev-Umgebung) SaaS: fertige Software (Mail, Office, CRM)	Begriffe durcheinander; Beispiele falsch zugeordnet

3. Übungsplan in

A: Nutzwertanalyse (Drucker/Notebook/Lieferanten)

- 1) Kriterien & Prioritäten aus Text herausziehen, Gewichtung vergeben (nach Vorgabe).
- 2) Bewertungstabelle sauber anwenden (Grenzen prüfen).
- 3) Rechnen: Gewicht * Punkte, dann Summe.
- 4) Empfehlung + 2 Gründe, warum Entscheider trotzdem anders wählen könnte.

B: Finanzierung (Kredit/Leasing/Kauf) + Tabellen

- 1) Kreditplan je Jahr (Restschuld, Zinsen, Tilgung, Rate).
- 2) Leasing: Monatsrate, Gesamtsumme, Restwertkauf.

- 3) Ergebnis: Gesamtkosten und Differenz in einer Übersicht.

C: Auszahlungen vs. Aufwand + Abschreibung

- 1) Kauf: Auszahlung einmalig; Aufwand verteilt über Nutzungsdauer (AfA).
- 2) Miete/Leasing: Auszahlung und Aufwand meist identisch (Raten).
- 3) 1. Jahr vs. 4 Jahre sauber vergleichen.

D: Einkaufskalkulation (Bezugspreis) + Angebotsvergleich

- 1) Listenpreis -> Rabatt -> Skonto -> Bezugspreis.
- 2) Zusatzkosten (Fracht, Bezugskosten) korrekt addieren.
- 3) Neben dem Preis: 5 Kriterien nennen (Lieferzeit, Service, Qualität, Zahlungsbedingungen, Zuverlässigkeit etc.).

E: Verkaufskalkulation (Zielverkaufspreis) + Zuschläge

- 1) Bezugspreis -> Handlungskosten -> Gewinn -> Barverkaufspreis.
- 2) Kundenskonto einkalkulieren (Division).
- 3) Ergebnis als Zielverkaufspreis netto formulieren.

F: Erfolgsbeitrag/DB + ROI/TCO

- 1) Rohgewinn/Selbstkosten/Reingewinn je Einheit, dann Gesamtwerte.
- 2) ROI berechnen und in 1 Satz interpretieren.
- 3) TCO: welche Kosten gehören rein (Anschaffung, Betrieb, Wartung, Energie, Ausfallzeiten, Entsorgung).

G: IT-BWL Basics (Cloud)

- 1) IaaS/PaaS/SaaS zuordnen (Dienste + Anwendungen).
- 2) 3 Vorteile Cloud vs. eigenes Rechenzentrum nennen (Skalierung, CapEx->OpEx, Wartung/Updates, Verfügbarkeit).

4. Mini-Formelsammlung

- Nutzwert: $\text{Summe}(\text{Gewicht} * \text{Bewertung})$
- Kredit-Zinsen: $\text{Restschuld}(\text{Jahresanfang}) * \text{Zinssatz}$
- Kredit-Rate: $\text{Zinsen} + \text{Tilgung}$
- Restschuld neu: $\text{Restschuld alt} - \text{Tilgung}$
- Leasingrate mtl.: $\text{Kaufpreis} * \text{Leasingprozentsatz}$
- Gesamtkosten Leasing: $(\text{Leasingrate mtl.} * \text{Monate}) + \text{Restwert (falls Kauf)} + \text{evtl. Sonderzahlung}$
- Abschreibung (linear) p.a.: $\text{Anschaffungskosten} / \text{Nutzungsdauer (Jahre)}$
- Ziel-EK: $\text{Listenpreis} - \text{Rabatt}$
- Bar-EK: $\text{Ziel-EK} - \text{Skonto}$
- Bezugspreis: $\text{Bar-EK} + \text{Bezugskosten}$

- Zielverkaufspreis: Barverkaufspreis / (1 - Kundenskonto)
- Rohgewinn: Verkaufspreis - Bezugspreis
- Reingewinn: Verkaufspreis - Selbstkosten
- ROI: Gewinn / eingesetztes Kapital

5. Abgabe-Check:

- Alle Tabellen vollständig (Merkmale/Größen/Einheiten).
- Rechenweg nachvollziehbar, keine Sprünge.
- Rundung: kaufmännisch, i.d.R. 2 Nachkommastellen bei Geldbeträgen.
- Ergebnis-Satz + klare Empfehlung (wenn gefragt).
- Interpretationsfrage beantwortet (z.B. „freibleibend“, Vor-/Nachteile, Schwächen der Nutzwertanalyse).