

IHK Handelsfachwirt Prüfung 2021 Praktisch – Lösungen

Teil 1: Betriebswirtschaftliches Handeln

Aufgabe 1.1

- a) Der Stückdeckungsbeitrag wird berechnet, indem man die variablen Kosten vom Verkaufspreis abzieht. Also: $45 \text{ €} - 28 \text{ €} = 17 \text{ €}$ pro Stück.
- b) Der Monatsgewinn ergibt sich aus dem Gesamtdeckungsbeitrag abzüglich der Fixkosten. Bei 800 Stück: $800 * 17 \text{ €} = 13.600 \text{ €}$. Gewinn: $13.600 \text{ €} - 12.000 \text{ €} = 1.600 \text{ €}$.
- c) Neuer Deckungsbeitrag: $42 \text{ €} - 28 \text{ €} = 14 \text{ €}$ pro Stück. Gesamtdeckungsbeitrag bei 800 Stück: $800 * 14 \text{ €} = 11.200 \text{ €}$. Gewinn: $11.200 \text{ €} - 12.000 \text{ €} = -800 \text{ €}$. Die Preissenkung lohnt sich nicht, da ein Verlust entsteht.

Aufgabe 1.2

- a) Kapitalwert bei der Annuitätenmethode: $\text{Annuität} = (\text{Anschaffungskosten} - \text{Restwert}) / \text{Barwertfaktor}$. Barwertfaktor bei 6 % und 5 Jahren: 4,212. Annuität: $(120.000 \text{ €} - 10.000 \text{ €}) / 4,212 = 26.100 \text{ €}$. Kapitalwert: $30.000 \text{ €} - 26.100 \text{ €} = 3.900 \text{ €}$.
- b) Amortisationsdauer: $\text{Anschaffungskosten} / \text{jährliche Rückflüsse} = 120.000 \text{ €} / 30.000 \text{ €} = 4 \text{ Jahre}$.

Aufgabe 1.3

- a) Gewinnschwellenstückzahl: $\text{Fixkosten} / (\text{Verkaufspreis} - \text{variable Kosten}) = 50.000 \text{ €} / (50 \text{ €} - 20 \text{ €}) = 1.667 \text{ Stück}$.
- b) Gewinn bei 2.000 Einheiten: $(2.000 * 30 \text{ €}) - 50.000 \text{ €} = 10.000 \text{ €}$.
- c) Break-Even-Diagramm: X-Achse = Stückzahl, Y-Achse = Kosten/Erlöse. Fixkosten als horizontale Linie, variable Kosten als ansteigende Linie, Erlöse steiler ansteigend. Gewinnzone zwischen Erlös- und Gesamtkostenkurve.

Teil 2: Management operativer Geschäftsprozesse

Aufgabe 2.1

- a) ABC-Analyse: Artikel A (50 %), B (25 %), C (12,5 %), D (8,33 %), E (4,17 %). Klasse A: Artikel A, Klasse B: Artikel B, Klasse C: Artikel C, D, E.
- b) Klasse A: häufige Bestellungen und Kontrollen, Klasse B: regelmäßige Bestellungen, Klasse C: seltene Bestellungen.

Aufgabe 2.2

- a) Punktbewertungsmatrix: Dienstleister X: Temperaturüberwachung 40, Lieferzeit 15, Kosten 30. Gesamt: 85 Punkte. Dienstleister Y: Temperaturüberwachung 0, Lieferzeit 30, Kosten 25. Gesamt: 55 Punkte.
- b) Entscheidung: Dienstleister X, da höhere Gesamtpunktzahl und Temperaturüberwachung wichtig ist.

Aufgabe 2.3

- a) PDCA-Zyklus: Plan (Ursachenanalyse), Do (Maßnahmen umsetzen), Check (Ergebnisse überprüfen), Act (Anpassungen vornehmen).
- b) Ishikawa-Diagramm: Hauptursachen könnten sein: Materialfehler, Produktionsprozess, Personal, Maschinen.

Teil 3: Management kundenorientierter Geschäftsprozesse

Aufgabe 3.1

CLV: Barwert der Deckungsbeiträge über 5 Jahre berechnen. Beurteilung: Wenn CLV positiv und hoch, Kunde halten.

Aufgabe 3.2

Analyse: Offene Fragen fehlen, SPIN-Fehler: keine Bedürfnisfragen. Verbesserung: Offene Fragen stellen, Bedürfnisse ermitteln.

Aufgabe 3.3

Preisstaffel: Mindest- und Höchsttrabatt angeben. Auswirkungen: Umsatzsteigerung durch Anreize, stärkere Kundenbindung.

Teil 4: Führung und Zusammenarbeit

Aufgabe 4.1

Gesprächsleitfaden: Vier-Ohren-Modell anwenden, konkrete Formulierungen für Feedback und Zielvereinbarungen.

Aufgabe 4.2

Konflikt dreieck: Inhalte, Beziehung, Verteilung analysieren. Maßnahmen: Mediation, Workshops, klare Kommunikationsregeln.

Aufgabe 4.3

Maßnahmenplan: Kotters Modell anwenden, Verantwortliche und Zeitpunkte festlegen. Widerstände: Angst vor Veränderung, mangelnde Information, fehlende Unterstützung. Strategien: Schulungen, transparente Kommunikation, Einbindung der Mitarbeiter.