

MEISTER III

Leseprobe

Zwölf Originalseiten aus dem Prüfungsrepetitorium zu Teil III der Meisterprüfung — Marketing, BWL/Buchhaltung, Recht.
Unverändert aus der ausgelieferten Fassung 1.0.4 entnommen,
nichts nachbearbeitet.

Was Sie hier sehen

Anleitung und Lernweg · vier Seiten Repetitorium mit SWOT, Nutzwertanalyse und einer durchgerechneten Bezugspreiskalkulation · ein vollständiger Fall *und* seine Musterlösung · zwei Seiten aus einer Klausursimulation · ein Quick Sheet.

Das vollständige Paket

- 12 PDF-Dokumente, zusammen 271 Seiten, plus Excel-Lernfortschritts-Tracker
- 33 Fälle mit Musterlösungen und vollständigen Rechenwegen
- 9 Klausursimulationen im Prüfungsformat, mit Erwartungshorizont und Bewertungsbogen
- Lernpläne über 30, 14 und 7 Tage · Quick Sheets · Fehlerkiller · Schwächen-Check

MEISTER III

Prüfungsrepetitorium · Marketing · BWL/Buchhaltung · Recht



START HIER · Nutzungshinweise, Lizenz, Grenzen

Was Sie gekauft haben, wie Sie damit in der richtigen Reihenfolge arbeiten, was das Paket leistet und was nicht – und die Lizenzbedingungen.

Inhalt

1	Willkommen bei MEISTER III	3
2	Inhalt des Pakets	4
3	Die Reihenfolge, die funktioniert	5
4	Was dieses Paket leistet – und was nicht	6
5	Nutzung und Lizenz	7

1. Willkommen bei MEISTER III

Sie haben ein **Prüfungsrepetitorium** für Teil III der Meisterprüfung im Handwerk gekauft – die betriebswirtschaftliche, kaufmännische und rechtliche Prüfung nach der Allgemeinen Meisterprüfungsverordnung (AMVO). Es ist zur **kompakten Wiederholung und zum intensiven Üben** gedacht: für Teilnehmer einer Meistervorbereitung und zur Auffrischung vor der Prüfung. Es ist für Menschen gemacht, die neben Arbeit und Meisterschule wenig Zeit haben und wissen wollen: **Was muss ich wirklich können, wo stehe ich, und wie übe ich das so, dass es in der Prüfung Punkte bringt?**

Was dieses Paket nicht ist. Es ist kein vollständiges Lehrwerk und kein Ersatz für einen Meisterkurs. Der Stoff ist bewusst verdichtet: Ein ausführliches Standardlehrbuch für Teil III hat mehrere hundert Seiten, dieses Repetitorium rund 270. Wer den Stoff zum ersten Mal lernt, braucht zusätzlich einen Lehrgang oder ein Standardlehrbuch; wer ihn schon einmal gehört hat, wiederholt ihn hier in kurzer Zeit und übt die Anwendung. Das Paket ist unabhängig: Es stammt nicht von einer Handwerkskammer, enthält keine Originalprüfungsaufgaben und ersetzt weder Ihre Lehrgangsunterlagen noch die Informationen Ihrer Kammer zur Prüfungsdurchführung. Es ordnet den amtlichen Stoff in drei verständliche Lernwelten – **Marketing & Unternehmensführung, Buchhaltung/BWL, Recht** – und trainiert die Anwendung an eigenen Fällen und Simulationen.

	Innen: Stärken (S)	Innen: Schwächen (W)
Außen: Chancen (O)	S-O-Strategie: Stärken nutzen, um Chancen zu ergreifen	W-O-Strategie: Schwächen abbauen, um Chancen zu nutzen
Außen: Risiken (T)	S-T-Strategie: Stärken einsetzen, um Risiken abzuwehren	W-T-Strategie: Schwächen abbauen, Risiken vermeiden – notfalls Rückzug

Der Punkt, an dem die meisten SWOT-Antworten scheitern

Die vier Felder füllen ist die halbe Aufgabe. Die andere Hälfte ist die **Kombination**: Aus einer Stärke und einer Chance eine Strategie ableiten und begründen. „Stärke: erfahrene Monteure für Wärmepumpen; Chance: Förderprogramm und Nachfrage nach Heizungstausch → S-O-Strategie: Wärmepumpen-Komplettangebot mit Förderberatung als eigenes Geschäftsfeld aufbauen.“ Schreiben Sie in der Prüfung mindestens zwei solche Kombinationen.

Achten Sie auf die Trennung innen/außen: „Fachkräftemangel“ ist ein Risiko (außen); „wir haben zwei unbesetzte Stellen“ ist eine Schwäche (innen). „Förderprogramm“ ist eine Chance; „wir kennen uns mit Förderanträgen aus“ ist eine Stärke.

3.3. Planung: von der Analyse zur Entscheidung

Der Rahmenlehrplan verlangt, dass Sie Planungsbereiche und Planungsphasen kennen. **Planungsbereiche** sind die Teilpläne des Betriebs: Absatz-/Umsatzplan, Personalplan, Investitionsplan, Finanz- und Liquiditätsplan, Kosten- und Ergebnisplan. Sie hängen zusammen: Der Absatzplan bestimmt den Personalbedarf, beides bestimmt den Kapitalbedarf. **Planungsphasen**: Ziel setzen → Analyse → Alternativen suchen → bewerten → entscheiden → umsetzen → kontrollieren (Soll-Ist-Vergleich, Abweichungsanalyse – das ist der Anschluss ans Controlling, Kapitel 10). Nach **Fristigkeit** unterscheidet man strategische Planung (langfristig, grob: Welche Geschäftsfelder?), taktische (mittelfristig: Welche Kapazitäten?) und operative Planung (kurzfristig, detailliert: Wer macht nächste Woche was?).

Risikobewertung: Risiken werden nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe eingeordnet (Risikomatrix). Für jedes wesentliche Risiko gibt es vier Umgangsweisen: **vermeiden** (Geschäft nicht machen), **vermindern** (Anzahlung vereinbaren), **überwälzen** (versichern, Zahlungsziel an Lieferanten durchreichen), **tragen** (Reserve bilden). Ein Prüfer, der „Wie geht der Betrieb mit dem Risiko um?“ fragt, erwartet diese vier Begriffe mit je einem konkreten Beispiel aus dem Fall.

3.4. Innovationen und Wachstumsstrategien (HF 3b)

Wachstum ist kein Selbstzweck; die Prüfung will begründetes Wachstum. Die klassische Ordnung der Wachstumsrichtungen (Produkt-Markt-Matrix nach Ansoff):

	Bestehende Leistungen	Neue Leistungen
Bestehende Kunden/Märkte	Marktdurchdringung: mehr vom Gleichen an dieselben Kunden (Wartungsverträge aktiv anbieten)	Leistungsentwicklung: Neues für die Stammkunden (Wärmepumpe, Photovoltaik-Anbindung)
Neue Kunden/Märkte	Marktentwicklung: Bestehendes an neue Kunden (Hausverwaltungen im Nachbarkreis)	Diversifikation: Neues an Neue – höchstes Risiko (Badstudio mit Verkauf)

Marktforschung im Handwerk ist meist Sekundärforschung: Daten der Kammer, des Fachverbands, des Statistischen Landesamts, Branchenberichte der Banken, Bewertungsportale. Primärforschung (eigene Kundenbefragung, Auswertung der Anfragen, Testangebot) ist teurer, aber näher am eigenen Markt. Beides zählt als „Informationsquellen erkunden“.

Entscheidungsmethoden, die die Prüfung erwartet, wenn mehrere Innovationen zur Wahl stehen: Nutzwertanalyse (Kriterien gewichten, Alternativen bepunkten, Summen vergleichen), Kosten-Nutzen-Vergleich, Break-even-Betrachtung (ab welcher Menge lohnt es sich, Kapitel 8), Risikomatrix.

Nutzwertanalyse in drei Schritten

Kessler vergleicht zwei Innovationen: (A) Wärmepumpen-Komplettangebot, (B) Badausstellung mit Verkauf. Kriterien und Gewichte: Marktpotenzial 40 %, Kapitalbedarf 30 % (weniger ist besser), Passung zu Kompetenzen 30 %. Punkte 1 – 5:

Kriterium	Gewicht	A Punkte	A gewichtet	B Punkte	B gewichtet
Marktpotenzial	0,4	5	2,0	3	1,2
Kapitalbedarf	0,3	4	1,2	2	0,6
Passung	0,3	4	1,2	2	0,6
Nutzwert	1,0		4,4		2,4

Ergebnis: A. Deutung: Der Vorsprung ist groß genug, dass auch eine andere Gewichtung das Ergebnis nicht kippt (Sensitivität) – genau diesen Satz erwartet der Prüfer nach einer Nutzwertanalyse.

3.5. Mini-Fall

Tischlerei Vogt (Inhaber, 5 Beschäftigte, Möbel- und Innenausbau) im Einzugsgebiet einer wachsenden Universitätsstadt.

Angaben: Viele Neubauwohnungen, hohe Nachfrage nach Einbauschränken; zwei Möbelketten mit Montageservice; ein Wettbewerber hat geschlossen; Vogt hat eine CNC-Maschine, aber keinen Onlineauftritt; der Geselle mit CNC-Kenntnissen ist 62.

Aufgabe: Erstellen Sie eine SWOT-Analyse und leiten Sie zwei Strategien ab.

Musterlösung

Stärken: CNC-Fertigung (Maßarbeit, Wiederholgenauigkeit); Handwerksqualität als Abgrenzung zu Möbelketten.

Schwächen: kein Onlineauftritt in einer jungen, digital suchenden Zielgruppe; CNC-Wissen an eine Person gebunden

(Altersrisiko). **Chancen:** wachsende Stadt, Neubauwohnungen mit Bedarf an Einbauschränken; Wettbewerber weggefallen.

Risiken: Möbelketten mit Montageservice als Preisanker; Fachkräftemangel bei Nachbesetzung.

S-O-Strategie: Standardisiertes Einbauschrank-Programm auf CNC-Basis für Neubauwohnungen, aktiv an Bauträger und Neueigentümer vermarktet – die Stärke (CNC) trifft die Chance (Neubau).

W-T-/W-O-Strategie: Onlineauftritt mit Konfigurator und Referenzen aufbauen (Schwäche abbauen, Chance nutzen) und CNC-Wissen sichern: zweiten Mitarbeiter qualifizieren, Programme dokumentieren (Schwäche abbauen, Risiko Fachkräfte begegnen).

3.6. Selbstcheck

1. Ordnen Sie zu: „Materialpreise steigen“, „unser Lager ist unübersichtlich“, „neues Förderprogramm“, „unsere Monteure sind zertifiziert“.
2. Was ist der Unterschied zwischen Marktdurchdringung und Marktentwicklung? Je ein Handwerksbeispiel.
3. Nennen Sie die vier Umgangsweisen mit Risiken und ordnen Sie „Vorkasse bei Neukunden“ zu.
4. Warum genügt es nicht, die vier SWOT-Felder zu füllen?

Angebotsvergleich über den Bezugspreis

Zwei Angebote für 50 Heizkörper. Lieferant A: Listenpreis 180,00 € je Stück, 10 % Rabatt, 2 % Skonto, Fracht 250,00 € pauschal. Lieferant B: 168,00 € je Stück, kein Rabatt, 3 % Skonto, frei Haus.

A: $50 \times 180,00 = 9.000,00 \text{ €} - 10 \% \text{ Rabatt } 900,00 \text{ €} = 8.100,00 \text{ €} - 2 \% \text{ Skonto } 162,00 \text{ €} = 7.938,00 \text{ €} + \text{Fracht } 250,00 \text{ €} =$
8.188,00 €

B: $50 \times 168,00 = 8.400,00 \text{ €} - 3 \% \text{ Skonto } 252,00 \text{ €} =$ **8.148,00 €**

B ist um 40,00 € günstiger. Deutung: Der Unterschied ist klein (0,5 %); wenn A zuverlässiger liefert oder die Rücknahme nicht verbauter Heizkörper übernimmt, kann A trotzdem die bessere Wahl sein. Genau diesen zweiten Satz erwartet der Prüfer – der Bezugspreis entscheidet nicht allein.

4.7. Praxisbeispiel: Kesslers Marketingkonzept für das Wärmepumpen-Geschäft

Ziel: 25 Wärmepumpen-Anlagen im ersten Jahr. Zielgruppe: siehe oben. Positionierung: „Ein Ansprechpartner von der Förderberatung bis zur Inbetriebnahme, Festpreis, Termin garantiert.“ Leistung: Komplettpaket inkl. Förderantrag und Wartung im ersten Jahr. Preis: Festpreis je Anlagenklasse, nachfrageorientiert oberhalb der Kostenuntergrenze; Anzahlung 30 % bei Auftrag, 60 % bei Lieferung, 10 % nach Inbetriebnahme. Vertrieb: Beratung vor Ort, Kooperation mit dem örtlichen Energieberater. Kommunikation: Infoabend im Rathaus mit dem Energieberater, Referenzanlagen mit Erlaubnis der Kunden, Google-Profil, Empfehlungsprämie. Budget: 6.000 € im ersten Jahr. Kontrolle: Anfragen je Kanal, Abschlussquote, Kosten je Auftrag.

Typische Fehler

Instrumente aufzählen, ohne sie auf die Zielgruppe des Falls zu beziehen. „Preis senken“ als Standardantwort auf jeden Nachfragerückgang – ohne Kostenuntergrenze zu prüfen. Beschaffung vergessen, wenn nach „Marketinginstrumenten für Absatz und Beschaffung“ gefragt ist. Skonto als Geschenk sehen statt als Zins.

4.8. Mini-Fall

Dachdeckerei Lorenz (8 Beschäftigte) hat ihre Anfragen im letzten Jahr um 30 % verloren. Zwei neue Betriebe werben mit „Dach ab 49 €/m²“. Lorenz arbeitet seit 25 Jahren mit Stammkunden, macht keine Werbung und hat keine Website; der Inhaber sagt: „Qualität spricht sich rum.“ Die Auftragsliste zeigt: 70 % Reparaturen und Sturmschäden, 30 % Neueindeckungen.

Aufgabe: Beurteilen Sie die Situation und entwickeln Sie drei aufeinander abgestimmte Maßnahmen aus dem Marketing-Mix. Nehmen Sie zur Preisforderung „49 €/m²“ Stellung.

Musterlösung

Beurteilung: Lorenz hat eine klare Stärke (Stammkunden, Reparaturkompetenz, Ruf), aber eine Kommunikationslücke: Neukunden, die nicht empfohlen werden, finden ihn nicht, und die Wettbewerber besetzen den sichtbaren Preisanker. Das Reparaturgeschäft (70 %) ist wenig preispfindlich, weil es dringend ist und Vertrauen braucht – hier liegt das Erfolgspotenzial.

Maßnahmen (abgestimmt): (1) Leistungspolitik: „Dach-Notdienst und Dach-Check“ als eigenes, klar benanntes Angebot mit fester Reaktionszeit und Pauschalpreis für die Erstsicherung. (2) Kommunikationspolitik: lokale Online-Sichtbarkeit aufbauen – Unternehmensprofil mit Bewertungen der Stammkunden, einfache Website mit Referenzen und Notdienstnummer, Fahrzeugbeschriftung mit dem Angebot. (3) Preispolitik: Reparaturen nach Aufwand mit transparentem Stundensatz und Anfahrtspauschale; bei Neueindeckungen Festpreisangebote mit Leistungsbeschreibung, die den Unterschied zum m²-Preis sichtbar macht (Unterspannbahn, Dämmung, Entsorgung, Gewährleistung).

Zur Preisforderung: Ein Preiskampf gegen „49 €/m²“ ist zu verwerfen: Der Preis ist ohne Leistungsbeschreibung nicht vergleichbar, und Lorenz' Stärke liegt nicht im Preis, sondern in Vertrauen und Reparaturkompetenz. Er sollte den Vergleich nicht über den Preis, sondern über die Leistung führen und prüfen, ob die eigene Kalkulation (Kostenuntergrenze) einen Festpreis für einfache Standardeindeckungen zulässt.

4.9. Selbstcheck

1. Nennen Sie die sechs Schritte eines Marketingkonzepts in der richtigen Reihenfolge.
2. Welche drei Preisorientierungen gibt es, und welche liefert die Preisuntergrenze?
3. Rechnen Sie: 3 % Skonto bei Zahlung in 14 statt 30 Tagen – welcher Jahreszins?
4. Nennen Sie fünf Kriterien der Lieferantenauswahl außer dem Preis.

2. Lernwelt Marketing & Unternehmensführung

2.1. Fall 1 · Drei Ziele, ein Konflikt

HF 1a Stufe 1 (Grundlagen) · 20 Minuten · 15 Punkte

Ausgangssituation. Malermeister Jonas Ried (5 Beschäftigte) hat sich nach einem schwachen Jahr vorgenommen: „Nächstes Jahr wollen wir 10 % mehr Umsatz, dabei endlich einen Puffer auf dem Konto haben und die Überstunden der Leute auf null bringen.“ Umsatz zuletzt 480.000 €, Gewinn 21.000 €, Kontostand am Jahresende 4.000 €, Überstundenkonto der Belegschaft 620 Stunden.

Aufgaben

- (a) Ordnen Sie die drei Vorhaben den Zielarten zu und formulieren Sie jedes als messbares Ziel mit Inhalt, Ausmaß und Zeitbezug. (6 P)
- (b) Benennen Sie die Zielbeziehungen zwischen den drei Zielen mit je einer Begründung. (6 P)
- (c) Schlagen Sie eine Priorisierung vor und begründen Sie sie mit den Zahlen des Falls. (3 P)

2.2. Fall 2 · Ein Bewertungsturm und die Kultur dahinter

HF 1b Stufe 2 (prüfungsnah) · 25 Minuten · 15 Punkte

Ausgangssituation. Bäckerei Nolde (drei Filialen, 22 Beschäftigte) bekommt innerhalb einer Woche zwölf schlechte Online-Bewertungen: unfreundliches Personal, lange Wartezeiten, „die Chefin schreit die Verkäuferinnen vor den Kunden an“. Die Inhaberin sagt: „Bei uns zählt Leistung, wer das nicht aushält, ist falsch hier.“ Die Fluktuation im Verkauf liegt bei 40 % im Jahr, der Krankenstand bei 9 %. Die Backwaren gewinnen regelmäßig Preise der Innung.

Aufgaben

- (a) Beschreiben Sie anhand der Merkmale Werte, Normen, Symbole und Rituale die Unternehmenskultur, die sich aus dem Sachverhalt ergibt. (5 P)
- (b) Erklären Sie den Zusammenhang zwischen dieser Kultur und dem Unternehmensimage; welche Kennzahlen belegen das Problem? (4 P)
- (c) Entwickeln Sie drei Maßnahmen, mit denen die Inhaberin Kultur und Image verändern kann, und ordnen Sie sie kurzfristig/langfristig ein. (6 P)

2.3. Fall 3 · Kfz-Betrieb zwischen Verbrenner und E-Auto

HF 1c Stufe 2 · 30 Minuten · 20 Punkte

Ausgangssituation. Kfz-Meister Bilal Aydin führt eine freie Werkstatt (7 Beschäftigte, Umsatz 1,1 Mio. €). Angaben: Im Landkreis steigt der Anteil von E-Fahrzeugen im Bestand auf 14 %; zwei Vertragswerkstätten der Hersteller sind 15 km entfernt; Aydin hat einen Mitarbeiter mit Hochvolt-Qualifikation, aber keine Hebebühne mit Batterieheber; 60 % des Umsatzes sind Verschleißreparaturen an Verbrennern älter als 8 Jahre; die Kundschaft ist im Schnitt 58

2. Lernwelt Marketing & Unternehmensführung

2.1. Fall 1 · Drei Ziele, ein Konflikt

HF 1a Stufe 1 (Grundlagen) · 20 Minuten · 15 Punkte

Ausgangssituation. Malermeister Jonas Ried (5 Beschäftigte) hat sich nach einem schwachen Jahr vorgenommen: „Nächstes Jahr wollen wir 10 % mehr Umsatz, dabei endlich einen Puffer auf dem Konto haben und die Überstunden der Leute auf null bringen.“ Umsatz zuletzt 480.000 €, Gewinn 21.000 €, Kontostand am Jahresende 4.000 €, Überstundenkonto der Belegschaft 620 Stunden.

Aufgaben

- (a) Ordnen Sie die drei Vorhaben den Zielarten zu und formulieren Sie jedes als messbares Ziel mit Inhalt, Ausmaß und Zeitbezug. (6 P)
- (b) Benennen Sie die Zielbeziehungen zwischen den drei Zielen mit je einer Begründung. (6 P)
- (c) Schlagen Sie eine Priorisierung vor und begründen Sie sie mit den Zahlen des Falls. (3 P)

Erwartungshorizont und Musterlösung

(a) Umsatz +10 %: **Erfolgsziel** – „Umsatz von 480.000 € auf 528.000 € im kommenden Geschäftsjahr steigern.“
 Puffer: **Finanzziel** – „Liquiditätsreserve von 40.000 € (einem Monatsumsatz) bis 31. Dezember des kommenden Jahres aufbauen.“ Überstunden: **Sozialziel** – „Überstundenkonto von 620 auf 0 Stunden bis 30. Juni abbauen und danach unter 100 Stunden halten.“ (Je Ziel 1 P für die Zielart, 1 P für die messbare Formulierung.)

(b) Umsatz ↔ Überstunden: **konfliktär** – mehr Umsatz braucht bei gleicher Belegschaft mehr Stunden.
 Umsatz ↔ Liquidität: kurzfristig **konfliktär** (Wachstum bindet Geld in Material und Forderungen), langfristig **komplementär** (mehr Gewinn füllt die Reserve). Überstunden ↔ Liquidität: **komplementär** (weniger Überstundenzuschläge, weniger Fehler durch Überlastung) – sofern der Abbau nicht durch Neueinstellung finanziert wird, dann kurzfristig konfliktär.

(c) Priorität 1 Liquidität: Ein Kontostand von 4.000 € bei 40.000 € Monatsumsatz ist existenzgefährdend – ein verspäteter Kundeneingang genügt für Zahlungsunfähigkeit. Priorität 2 Überstunden (Fluktuationsrisiko, Zuschlagskosten). Priorität 3 Umsatz – erst wenn der Puffer steht, und dann über Produktivität und Preise statt über Menge; bei 4,4 % Umsatzrentabilität ($21.000 / 480.000$) bringen 10 % mehr Umsatz nur rund 2.100 € mehr Gewinn, wenn die Kostenstruktur gleich bleibt.

Typische Fehler: Ziele ohne Ausmaß und Termin; „Gewinn“ als Zielart statt Erfolgsziel; Konflikt behaupten ohne Mechanismus; Priorisierung ohne Bezug auf die 4.000 €.

2.2. Fall 2 · Ein Bewertungssturm und die Kultur dahinter

HF 1b Stufe 2 (prüfungsnah) · 25 Minuten · 15 Punkte

3. Simulation 1

Drei Klausuren à 120 Minuten, je 100 Punkte, in der Reihenfolge der Handlungsfelder. Bearbeiten Sie jede Klausur an einem Stück, ohne Unterbrechung, nur mit den Hilfsmitteln Ihrer Kammer. Bewerten Sie sich danach mit dem Erwartungshorizont im Lösungsteil und tragen Sie das Ergebnis in den Tracker ein. Bestehensmaßstab nach § 3 AMVO: Die Gesamtbewertung ist das arithmetische Mittel der drei Handlungsfelder und muss mindestens ausreichend sein. Nicht bestanden ist Teil III, wenn ein Handlungsfeld unter 30 Punkten liegt oder wenn nach einer Ergänzungsprüfung zwei Handlungsfelder unter 50 Punkten liegen. Liegen höchstens zwei Handlungsfelder zwischen 30 und unter 50 Punkten, kann in einem davon mündlich ergänzend geprüft werden, wenn das Bestehen dadurch möglich wird (§ 3 Abs. 3, 4 AMVO).

3.1. Klausur 1.1 · Handlungsfeld 1: Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen beurteilen

Ausgangssituation. Die **Heizung & Sanitär Voss GmbH** (Geschäftsführer und Alleingesellschafter Martin Voss, 51; 9 Beschäftigte; Kleinstadt in Niedersachsen) hat folgenden Jahresabschluss (in €):

Aktiva		Passiva	
Fahrzeuge, Maschinen, Werkzeuge	132.000	Eigenkapital (Stammkapital 25.000, Rücklagen/Gewinnvortrag 41.000)	66.000
Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.000	Bankdarlehen (langfristig)	110.000
Vorräte	41.000	Verbindlichkeiten aus Lieferungen	68.000
Forderungen	129.000	Kontokorrent	38.000
Bank/Kasse	10.000	Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	48.000
Summe	330.000	Summe	330.000

GuV: Umsatz 1.120.000; Material 470.400; Personal (inkl. Geschäftsführergehalt 72.000) 448.000; Abschreibungen 36.000; sonstige Aufwendungen 128.000; Zinsen 12.500; Jahresüberschuss vor Steuern 25.100.

Weitere Angaben: Die Kunden zahlen im Schnitt nach 41 Tagen (Vorjahr 30). Der Branchenvergleich nennt: Materialquote 38 %, Personalquote 36 %, EK-Quote 24 %, Umsatzrentabilität 4,5 %. Voss hat 7.800 produktive Stunden; die Gesamtkosten ohne Material betragen 624.500 € (inkl. Geschäftsführergehalt; die Zinsen sind mit 12.500 € wie in der GuV angesetzt, kalkulatorische Zinsen sind nicht zusätzlich zu berücksichtigen), davon werden 33.000 € über den Materialzuschlag verrechnet. Der bisherige Stundensatz beträgt 74 € netto. Ein Wettbewerber wirbt: „Wartung 59 € – Meisterqualität – wir sind die Nr. 1 im Landkreis“; er hat keinen Meister und rechnet zzgl. Umsatzsteuer.

Voss' Ziele für die nächsten zwei Jahre: (1) Umsatzrentabilität 6 %, (2) Kontokorrent auf null, (3) Wärmepumpen-Geschäft aufbauen, (4) keine Wochenendarbeit.

Aufgaben (100 Punkte)

- (a) Ordnen Sie die vier Ziele nach Zielart und benennen Sie zwei Zielbeziehungen mit Begründung. (10 P)
- (b) Berechnen Sie Eigenkapitalquote, Anlagendeckung II, Liquidität 2. Grades, Debitorenlaufzeit (360 Tage), Umsatzrentabilität, Materialquote, Personalquote und Cashflow. Deuten Sie jede Kennzahl mit einem Satz im Vergleich zu Branche oder Vorjahr. (24 P)
- (c) Beurteilen Sie die wirtschaftliche Lage insgesamt und leiten Sie drei Maßnahmen ab, die Sie mit Kennzahlen begründen. (12 P)
- (d) Ermitteln Sie die Selbstkosten je produktive Stunde und den Verrechnungssatz bei 8 % Gewinn. Beurteilen Sie den bisherigen Satz von 74 €. (12 P)
- (e) Voss soll einen Wartungsauftrag für eine Wohnungsbaugesellschaft anbieten: 60 Gasthermen, je Therme 1,25 Stunden und 18 € Material. Kalkulieren Sie den Angebotspreis je Therme netto und brutto (Materialgemeinkosten 7 %, Gewinn 8 %, 2 % Skonto). Der Kunde will 65 € brutto je Therme: annehmen? Begründen Sie mit kurz- und langfristiger Preisuntergrenze. (16 P)
- (f) Erstellen Sie eine SWOT-Analyse für das Wärmepumpen-Vorhaben (je zwei Punkte) und leiten Sie eine Strategie ab. (12 P)
- (g) Beurteilen Sie die Werbung des Wettbewerbers rechtlich (drei Punkte mit Rechtsgrundlage) und nennen Sie, was Voss dagegen tun kann. (14 P)

3.2. Klausur 1.2 · Handlungsfeld 2: Gründungs- und Übernahmeaktivitäten

Ausgangssituation. Sofia Lenz (31), Malermeisterin, angestellt in einem Betrieb mit 20 Beschäftigten, will sich in ihrer Heimatstadt (28.000 Einwohner) selbstständig machen: Fassaden, Innenanstrich, Bodenbeläge. Angaben: Eigenkapital 28.000 €; Partner angestellt, kein gemeinsames Kind; sie hat in vier Jahren 60 Baustellen als Vorarbeiterin geleitet; kaufmännische Erfahrung: „Ich habe die Stundenzettel gemacht.“ Zwei Standorte: (A) Gewerbehof am Stadtrand, Miete 1.400 €, Lager und Stellplätze, keine Laufkundschaft; (B) Ladenlokal in der Innenstadt, Miete 2.600 €, Schaufenster, kein Lager. Investitionen: Transporter 38.000 €, Gerüst 22.000 €, Werkzeug/Maschinen 14.000 €, Büro 4.000 €. Gründungskosten 5.000 €. Laufende Kosten: Miete, ein Geselle 4.400 € (Arbeitgeberkosten), Fahrzeug 700 €, Versicherungen 400 €, Sonstiges 600 € je Monat; Lebenshaltung 2.300 € je Monat; Reserve 10.000 €; Anlaufzeit drei Monate. Die Hausbank bietet ein Darlehen zu 5 % (Annuität, 8 Jahre, Faktor 0,1547) und verlangt Sicherheiten. Zwei Bekannte wollen sich mit je 15.000 € beteiligen, ohne mitzuarbeiten. Ein erster Kunde will einen Auftrag über 12.000 € (Fassade) per Unterschrift im Wohnzimmer erteilen.

1. QS 1 · Ziele, Kultur, Image

Begriff	Kern
Zielarten	Erfolgsziele (Gewinn, Rentabilität, Marktanteil) · Finanzziele (Liquidität, EK-Quote) · Sozialziele (Arbeitsplätze, Ausbildung) · ökologische Ziele
Zielrang / Fristigkeit	Ober-, Zwischen-, Unterziel · kurz (≤ 1 J.), mittel (1 – 3), lang (> 3)
Zielbeziehungen	komplementär (fördert) · konfliktär (behindert) · indifferent (neutral) – klassisch: Rentabilität $\leftrightarrow$ Liquidität, Preis $\leftrightarrow$ Qualität, Wachstum $\leftrightarrow$ Sicherheit
Messbares Ziel	Inhalt + Ausmaß + Zeitbezug (SMART)
Unternehmenskultur	Werte, Normen, Symbole, Rituale – vom Inhaber vorgelebt
Image	Fremdbild; folgt der Kultur mit Verzögerung; Erfolgspotenzial
Gesellschaftliche Verantwortung	Ausbildung, Region, Umwelt – kommunizieren

Weiterlesen?

Das vollständige Paket kostet **79,99 €** als Einmalkauf — kein Abo, keine Registrierung, sofort als Download nach bestätigter Zahlung.

shop.worktools24.com/meister-3

Was es nicht ist

Ein Repetitorium, kein Lehrwerk: kompakte Wiederholung und Prüfungspraxis, kein Ersatz für einen Meisterkurs oder ein ausführliches Standardlehrbuch. Keine Unterlage einer Handwerkskammer, keine Originalprüfungsaufgaben, keine Bestehenszusage. Verbindlich für Ablauf, Hilfsmittel und Termine ist ausschließlich Ihre Prüfungseinladung.

Abrufstand September 2026, Zahlenwerte 2026; Rechtsstand der geprüften Rechtsaussagen September 2026 — interne Vollprüfung des gesamten Aussagenbestands; eine Gegenprüfung durch eine unabhängige fachkundige Stelle ist nicht erfolgt.

MEISTER IV

Prüfungsvorbereitung Teil IV · Berufs- und Arbeitspädagogik



Lernhandbuch

Der vollständige Lernstoff für Teil IV: alle vier Handlungsfelder mit allen 26 Qualifikationen der Ausbilder-Eignungsverordnung, dazu der Paragraphenteil zum Nachschlagen.

Inhalt

1. Die Prüfung Teil IV verstehen	3
1.1 Wo Teil IV im Ganzen steht	3
1.2 Der schriftliche Teil	5
1.3 Der praktische Teil	6
1.4 Bewertung und Bestehen	8
1.5 Wenn es nicht klappt: Wiederholung	9
1.6 Rücktritt, Krankheit, Einsicht	10
1.7 So arbeiten Sie mit diesem Paket	12
2. Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen	14
2.1 Warum ein Betrieb ausbildet (Qualifikation 1.1)	14
2.2 Ausbildungsbedarf planen (Qualifikation 1.2)	17
2.3 Das Berufsbildungssystem und seine Schnittstellen (Qualifikation 1.3)	20
2.4 Den passenden Ausbildungsberuf auswählen (Qualifikation 1.4)	23
2.5 Eignung des Betriebes prüfen (Qualifikation 1.5)	24
2.6 Vorbereitende Maßnahmen einschätzen (Qualifikation 1.6)	28
2.7 Aufgaben der Mitwirkenden abstimmen (Qualifikation 1.7)	29
2.8 Handlungsfeld 1 in der Prüfung	32
3. Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung mitwirken	34
3.1 Vom Ausbildungsrahmenplan zum betrieblichen Ausbildungsplan (Qualifikation 2.1)	34
3.2 Mitwirkung und Mitbestimmung (Qualifikation 2.2)	39
3.3 Zusammenarbeit mit der Berufsschule und weiteren Partnern (Qualifikation 2.3)	41
3.4 Auswahl von Auszubildenden (Qualifikation 2.4)	43
3.5 Berufsausbildungsvertrag und Eintragung (Qualifikation 2.5)	46
3.6 Ausbildungsabschnitte im Ausland (Qualifikation 2.6)	50
3.7 Handlungsfeld 2 in der Prüfung	52
4. Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen	54
4.1 Lernförderliche Bedingungen und Lernkultur (Qualifikation 3.1)	54
4.2 Die Probezeit gestalten (Qualifikation 3.2)	59
4.3 Lern- und Arbeitsaufgaben entwickeln (Qualifikation 3.3)	61
4.4 Ausbildungsmethoden und Medien (Qualifikation 3.4)	65
4.5 Lernschwierigkeiten erkennen und unterstützen (Qualifikation 3.5)	71
4.6 Zusatzqualifikationen und zusätzliche Angebote (Qualifikation 3.6)	74
4.7 Soziale und persönliche Entwicklung, Konflikte (Qualifikation 3.7)	76
4.8 Leistungen feststellen und bewerten (Qualifikation 3.8)	80
4.9 Interkulturelle Kompetenz fördern (Qualifikation 3.9)	83
4.10 Handlungsfeld 3 in der Prüfung	85
5. Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen	88
5.1 Auf die Abschluss- oder Gesellenprüfung vorbereiten (Qualifikation 4.1)	88
5.2 Zur Prüfung anmelden (Qualifikation 4.2)	93
5.3 Zeugnis erstellen (Qualifikation 4.3)	95
5.4 Über Entwicklungswege und Weiterbildung informieren (Qualifikation 4.4)	98
5.5 Das Ende des Ausbildungsverhältnisses rechtlich sicher	100
5.6 Handlungsfeld 4 in der Prüfung	103
6. Recht kompakt: der Paragrafenteil	105
6.1 Die Rechtsquellen und ihr Verhältnis zueinander	105
6.2 Der Berufsausbildungsvertrag	108
6.3 Pflichten im Ausbildungsverhältnis	109

Diese vier Handlungsfelder sind wortgleich die vier Handlungsfelder der Ausbilder-Eignungsverordnung (§ 2 AEVO). Der zugehörige Qualifikationskatalog steht in § 3 AEVO und umfasst 26 einzeln benannte Qualifikationen: sieben im ersten, sechs im zweiten, neun im dritten und vier im vierten Handlungsfeld. Dieser Katalog ist die eigentliche Prüfungslandkarte. Er wird in diesem Paket vollständig abgearbeitet.

Bachelor Professional

Mit dem Bestehen der Meisterprüfung wird zugleich der Fortbildungsabschluss "Bachelor Professional" erworben (§ 45 Abs. 2 HwO).

Der Abschluss knüpft an die *gesamte* Meisterprüfung an, nicht an einen einzelnen Teil. Teil IV allein führt nicht dorthin — er ist aber einer der vier Bausteine, ohne den es nicht geht (§ 22 Abs. 2 MPVerfV).

Zwei Wege, ein Katalog: Meisterprüfung Teil IV und AdA-Prüfung

Dieselben Inhalte lassen sich auf zwei verschiedenen Wegen prüfen. Das ist die häufigste Verwechslungsquelle im gesamten Themenfeld, und sie kostet in der Praxis regelmäßig Nerven — etwa dann, wenn jemand eine Wiederholungsregel aus einem Merkblatt übernimmt, das für den anderen Weg geschrieben wurde.

Merkmal	Meisterprüfung Teil IV	AdA-Prüfung nach AEVO
Rechtsgrundlage der Prüfung	§ 4, § 5 AMstPrV	§ 4 AEVO
Verfahrensrecht	Meisterprüfungsverfahrensverordnung (§ 6 AMstPrV)	Recht der zuständigen Stelle nach BBiG
Handlungsfelder	Vier, § 4 Abs. 2 AMstPrV	Vier, § 2 AEVO
Qualifikationskatalog	Identisch mit § 3 AEVO	§ 3 AEVO
Schriftlicher Teil	Drei Stunden, fallbezogen (§ 5 Abs. 1 AMstPrV)	Drei Stunden, fallbezogen (§ 4 Abs. 2 AEVO)
Praktischer Teil	Präsentation oder Durchführung plus Fachgespräch, insgesamt höchstens 30 Minuten (§ 4, § 5 Abs. 2 AMstPrV)	Präsentation oder Durchführung plus Fachgespräch, insgesamt höchstens 30 Minuten (§ 4 Abs. 3 AEVO)
Bestehen	Je mindestens 50 Punkte in beiden Teilen (§ 5 Abs. 4 AMstPrV)	Jeder Prüfungsteil mindestens "ausreichend" (§ 4 Abs. 5 AEVO)
Wiederholung	Dreimal je nicht bestandenem Prüfungsteil (§ 23 Abs. 1 MPVerfV)	Zweimal (§ 4 Abs. 6 AEVO)

Fachlich lernen Sie also für beide Wege dasselbe. Verfahrensrechtlich sind es zwei verschiedene Prüfungen mit zwei verschiedenen Verordnungen. Für Teil IV der Meisterprüfung gilt für das allgemeine Prüfungs- und Verfahrensrecht ausdrücklich die Meisterprüfungsverfahrensverordnung (§ 6 AMstPrV). Für die AdA-Prüfung gilt sie nicht.

Die gute Nachricht steht in der AEVO selbst: Wer Teil IV der Meisterprüfung bestanden hat, hat damit die berufs- und arbeitspädagogische Eignung nachgewiesen (§ 6 Abs. 2 AEVO). Sie legen also nicht zwei Prüfungen ab. Teil IV deckt den AdA-Nachweis mit ab.

Die Wiederholungsregel gehört zum Weg, nicht zum Stoff

Zwei Zahlen, die oft vermischt werden: **zweimal** wiederholen nach § 4 Abs. 6 AEVO — das betrifft die AdA-Prüfung. **Dreimal** wiederholen je nicht bestandenem Prüfungsteil nach § 23 Abs. 1 MPVerfV — das betrifft die Teile der Meisterprüfung, also auch Teil IV.

Prüfen Sie vor jeder Aussage zur Wiederholung zuerst: Welche Prüfung lege ich eigentlich ab? Abschnitt 1.5 geht darauf im Einzelnen ein.

Merksatz zu 1.1

Ein Katalog, zwei Verfahren. Der Stoff kommt aus § 3 AEVO; das Verfahren kommt aus der AMstPrV in Verbindung mit der MPVerfV (Meisterprüfung) oder aus der AEVO (AdA). Wer Teil IV besteht, hat die Ausbildereignung nachgewiesen (§ 6 Abs. 2 AEVO).

1.2 Der schriftliche Teil

Drei Stunden, vier Handlungsfelder, fallbezogen

Der schriftliche Teil dauert drei Stunden (§ 5 Abs. 1 AMstPrV; für die AdA-Prüfung gleichlautend § 4 Abs. 2 AEVO). Gestellt werden fallbezogene Aufgaben aus allen vier Handlungsfeldern (§ 4 AMstPrV, § 4 Abs. 2 AEVO). Zwei Festlegungen dieses Satzes bestimmen Ihre gesamte Vorbereitung.

Erstens: **aus allen vier Handlungsfeldern**. Es gibt kein Handlungsfeld, das man auslassen kann. Handlungsfeld 3 ist mit neun Qualifikationen das größte und Handlungsfeld 4 mit vier das kleinste — aber die Verordnung sagt nicht, dass die Punkte in diesem Verhältnis vergeben werden. Wer Handlungsfeld 4 als "klein" abtut, verschenkt Punkte in einem Bereich, der vergleichsweise wenig Lernaufwand verlangt: Prüfungsvorbereitung, Anmeldung zur Prüfung, Zeugnis, Weiterbildungswege.

Zweitens: **fallbezogen**. Das ist eine Aussage über die Aufgabenform, nicht nur über den Ton. Abgefragt wird nicht "Nennen Sie die Inhalte der Vertragsniederschrift", sondern eine Situation, in der Sie erkennen müssen, dass es um die Vertragsniederschrift geht, und dann die richtigen Inhalte daraus ableiten.

Wie eine fallbezogene Aufgabe gebaut ist

Fallbezogene Aufgaben folgen fast immer demselben Muster, unabhängig vom Handlungsfeld:

- **Sachverhalt.** Ein Betrieb, eine Person, eine Situation, oft mit Zahlen, Daten und einem Störfaktor. Der Sachverhalt enthält regelmäßig Angaben, die für die Lösung nichts beitragen, und mindestens eine Angabe, die die Lösung kippt (Alter, Datum, Betriebsgröße, Zeitpunkt).
- **Arbeitsauftrag.** Ein Operator wie *nennen, erläutern, begründen, prüfen, entwickeln, beurteilen*. Der Operator bestimmt die geforderte Tiefe und damit die Punktzahl.
- **Erwartungshorizont.** Er steht nicht auf Ihrem Aufgabenblatt, aber er existiert: eine Liste erwarteter Teilaussagen, für die es Punkte gibt.

Punkte holen heißt, für jede erwartete Teilaussage einen erkennbaren, eigenständigen Satz zu schreiben. Drei präzise Sätze sind mehr wert als ein langer Absatz, in dem dieselben drei Gedanken ineinandergeschoben sind. Wer den Erwartungshorizont mitdenkt, schreibt automatisch in Listenform mit ausformulierten Sätzen — und das ist exakt die Form, die bewertbar ist.

Operator	Was verlangt ist	Typische Form der Antwort
nennen, aufzählen	Reine Wiedergabe	Stichpunktartige, vollständige Sätze ohne Begründung
erläutern, darstellen	Wiedergabe plus Erklärung	Aussage, dann ein Satz, der sie erklärt
begründen	Aussage plus tragfähiger Grund	"Weil ..." oder Verweis auf Regel und Wirkung
prüfen	Regel, Sachverhalt, Ergebnis	Voraussetzung nennen, am Fall messen, Ergebnis aussprechen
entwickeln, planen	Eigener Lösungsvorschlag	Vorgehen in Schritten, am Sachverhalt entlang
beurteilen, bewerten	Abwägung plus Entscheidung	Argumente beider Seiten, dann klare Entscheidung

2.3 Fall 3 · Zuständigkeiten in der Konditorei Albrand

Stufe	Bearbeitungszeit	Punkte	Qualifikationen
I — Grundlagen	16 Minuten	12 Punkte	1.3, 1.2

Sachverhalt

Die Konditorei Albrand führt eine Produktion und ein angeschlossenes Café mit insgesamt elf Beschäftigten. Inhaberin Silke Albrand ist Konditormeisterin und hat die berufs- und arbeitspädagogische Eignung nachgewiesen. Zum 1. September soll Pia Lorenz, 16 Jahre alt, als erste Auszubildende des Betriebes beginnen.

Im Betrieb ist offen, wer für welche Frage zuständig ist. Der Büroleiter Holger Schacht hat den Ausbildungsvertrag auf einem Vordruck ausgefüllt und in den Ordner geheftet; er geht davon aus, dass damit alles erledigt ist. Weder eine Ausfertigung für Pia Lorenz noch eine Mitteilung an die zuständige Stelle ist bisher hinausgegangen; auf dem Vordruck fehlen Angaben zur zeitlichen Gliederung und zu den Ausbildungsmaßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte. Die Berufsschule hat für das erste Ausbildungsjahr zwei Blockwochen angekündigt, von denen eine mit einem großen Auftrag für ein Firmenjubiläum zusammenfällt. Der Produktionsleiter Marvin Teschke hält das für unproblematisch: Die Berufsschule sei Sache der Länder, der Betrieb müsse sich darum nicht kümmern, und im Zweifel gehe der Auftrag vor. Eine Kollegin wirft ein, die Handwerkskammer sei "nur für die Prüfung am Ende" zuständig.

Frau Albrand ist sich sicher, dass mehrere dieser Annahmen falsch sind, kann die Zuständigkeiten aber nicht sauber benennen. Sie bittet Sie, die Beteiligten und ihre Aufgaben zu ordnen, bevor das Ausbildungsverhältnis beginnt.

Hinzu kommt eine offene Frage aus dem Bewerbungsgespräch: Pia Lorenz hat wissen wollen, welche beruflichen Wege ihr nach der Gesellenprüfung offenstehen. Frau Albrand hat darauf keine geordnete Antwort gegeben. Sie möchte für künftige Gespräche eine Darstellung, die den vollständigen Weg beschreibt und dabei nur das behauptet, was sich belegen lässt.

Aufgaben

1. Nennen Sie vier Ebenen beziehungsweise Beteiligte des Berufsbildungssystems, die in diesem Fall eine Rolle spielen, und ordnen Sie jedem eine Aufgabe zu. (4 Punkte)
2. Erläutern Sie, welche Pflichten die Konditorei gegenüber der Berufsschule hat, und nehmen Sie zu der Aussage von Herrn Teschke Stellung. (4 Punkte)
3. Prüfen Sie, welche Folge es hätte, wenn das Berufsausbildungsverhältnis nicht in das Verzeichnis der zuständigen Stelle eingetragen würde. (4 Punkte)

2.3 Lösung Fall 3 · Zuständigkeiten in der Konditorei Albrand

Worum es geht

Der Fall trifft Qualifikation 1.3, die Strukturen des Berufsbildungssystems und seine Schnittstellen darzustellen (§ 3 Abs. 1 Nr. 3 AEVO). Geprüft wird nicht Systemwissen, sondern die Zuordnung: Wer entscheidet was, und an wen wendet sich der Betrieb? Tragende Normen sind § 15 BBiG, § 14 Abs. 1 Nr. 4 BBiG, § 43 Abs. 1 Nr. 3 BBiG und, weil die Auszubildende 16 Jahre alt ist, § 9 JArbSchG.

Musterlösung

Teilaufgabe 1

Erstens der Bund: Er setzt mit Berufsbildungsgesetz und Handwerksordnung den rechtlichen Rahmen und erlässt die Ausbildungsordnungen der anerkannten Ausbildungsberufe. Zweitens die Länder: Sie verantworten die Berufsschule mit Schulrecht, Lehrplänen und Schulaufsicht; der Betrieb hat darauf keinen Zugriff, ist aber zur Freistellung verpflichtet (§ 15 BBiG). Drittens die zuständige Stelle, im Handwerk die Handwerkskammer: Sie trägt das Berufsausbildungsverhältnis ein, richtet die Prüfungsausschüsse ein, führt das Prüfungsverfahren durch, berät und überwacht. Die Aussage, sie sei nur für die Prüfung am Ende zuständig, ist unzutreffend. Viertens der Betrieb: Er führt die Ausbildung durch und verantwortet Ausbildungsplan, Eignung und Bestellung der auszubildenden Personen (§§ 14, 27 bis 30 BBiG).

Teilaufgabe 2

Der Betrieb hat gegenüber der Berufsschule zwei klare Pflichten. Er muss die Auszubildende für den Berufsschulunterricht freistellen (§ 15 BBiG), und er muss den Berufsschulbesuch sowie das Führen der Ausbildungsnachweise fördern und die Nachweise durchsehen (§ 14 Abs. 1 Nr. 4 BBiG). Weil Pia Lorenz 16 Jahre alt und damit Jugendliche ist (§ 2 JArbSchG), treten die Regeln des Jugendarbeitsschutzgesetzes hinzu: Bei Blockunterricht mit mindestens 25 Stunden an mindestens fünf Tagen besteht Freistellungspflicht (§ 9 Abs. 1 Nr. 3 JArbSchG), und die Blockwoche wird mit 40 Stunden auf die Arbeitszeit angerechnet (§ 9 Abs. 2 JArbSchG).

Die Aussage von Herrn Teschke ist unzutreffend. Richtig ist allein, dass die Berufsschule den Ländern zugeordnet ist; daraus folgt nicht, dass der Betrieb nichts zu tun hätte. Die Freistellung ist gesetzliche Pflicht, keine Ermessensentscheidung, und der Auftrag geht ihr nicht vor. Die Antwort ist organisatorisch: Der Blocktermin ist bekannt und wird in der Auftragsplanung berücksichtigt, etwa durch Vorziehen von Vorbereitungsarbeiten, Aushilfen oder eine andere Terminabsprache.

Teilaufgabe 3

Die Eintragung ist keine Formalie. Zur Abschlussprüfung wird nur zugelassen, wer die Ausbildungszeit zurückgelegt hat oder dessen Ausbildungszeit spätestens zwei Monate nach dem Prüfungstermin endet, wer an vorgeschriebenen Zwischenprüfungen teilgenommen und Ausbildungsnachweise geführt hat und dessen Berufsausbildungsverhältnis in das Verzeichnis eingetragen ist oder aus einem Grund nicht eingetragen ist, den die Auszubildenden nicht zu vertreten haben (§ 43 Abs. 1 BBiG). Blicke die Eintragung aus, geriete die Zulassung von Pia Lorenz zur Gesellenprüfung in Gefahr, und zwar aus einem Grund, den allein der Betrieb zu vertreten hätte.

Zu erledigen ist dreierlei. Die Vertragsniederschrift ist unverzüglich nach Vertragsabschluss, spätestens vor Beginn der Berufsausbildung anzufertigen; die elektronische Form ist ausgeschlossen (§ 11 Abs. 1 BBiG). Sie ist von den Auszubildenden, der Auszubildenden und, weil diese minderjährig ist, von deren gesetzlichen Vertretern zu unterzeichnen; eine Ausfertigung ist auszuhändigen (§ 11 Abs. 2 und Abs. 3 BBiG). Die fehlenden Angaben sind zu ergänzen, insbesondere die sachliche und zeitliche Gliederung sowie das Ziel (§ 11 Abs. 1 Nr. 1 BBiG) und die Maßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte (§ 11 Abs. 1 Nr. 3 BBiG). Anschließend ist die Eintragung zu veranlassen (§ 3 Abs. 2 Nr. 5 AEVO).

Für die Frage von Pia Lorenz gilt: Der Weg führt über die Gesellenprüfung und Berufserfahrung zur Meisterprüfung, mit deren Bestehen zugleich der Fortbildungsabschluss Bachelor Professional erworben wird (§ 45 Abs. 2 HwO); Aussagen über Einkommen oder Karriere gehören nicht in ein solches Gespräch.

Teilaufgabe	Erwartete Inhalte	Punkte
1	Vier Beteiligte mit je einer Aufgabe: Bund, Länder, zuständige Stelle als Handwerkskammer, Betrieb. Je Zuordnung 1 Punkt	4
2	Freistellungspflicht nach § 15 BBiG; Förderpflicht und Durchsicht der Nachweise nach § 14 Abs. 1 Nr. 4 BBiG; Jugendarbeitsschutz bei Blockunterricht nach § 9 JArbSchG; Stellungnahme mit organisatorischer Lösung	4
3	Zulassungsfolge nach § 43 Abs. 1 Nr. 3 BBiG; Vertragsniederschrift nach § 11 Abs. 1 BBiG einschließlich Ausschluss der elektronischen Form; Unterzeichnung durch gesetzliche Vertreter; Eintragung veranlassen	4
Summe		12

Typischer Fehler

Ein verbreiteter Fehler ist, die Berufsschule als Störung darzustellen und den Konflikt zugunsten des Auftrags zu lösen; das verwandelt eine gesetzliche Pflicht in eine Abwägung, die es nicht gibt. Ein zweiter Fehler ist, die Eintragung als reine Verwaltungsangelegenheit abzutun; die Aufgabe prüft gerade, ob die Verbindung zwischen Eintragung und Prüfungszulassung bekannt ist.

Fundstellen: § 3 Abs. 1 Nr. 3 AEVO; § 3 Abs. 2 Nr. 5 AEVO; § 11 Abs. 1, Abs. 2 und Abs. 3 BBiG; § 14 Abs. 1 Nr. 4 BBiG; § 15 BBiG; §§ 27 bis 30 BBiG; § 43 Abs. 1 BBiG; § 2 JArbSchG; § 9 Abs. 1 Nr. 3 und Abs. 2 JArbSchG; § 45 Abs. 2 HwO.

Sachverhalt

Der Stuckateurbetrieb Rauhut e. K. mit neun Beschäftigten führt Putzarbeiten, Trockenbau, Wärmedämmverbundsysteme und Restaurierungsarbeiten an Stuckdecken aus. Zum 1. August beginnt Leon Buschhaus, 17 Jahre alt, seine Ausbildung zum Stuckateur. Der Vertrag ist unterschrieben und eingetragen.

Inhaber Markus Rauhut hat die Ausbildungsordnung mit dem Ausbildungsrahmenplan aus dem Internet geladen und ausgedruckt. Auf die Frage seiner Frau, wie der betriebliche Ablauf denn nun aussehe, antwortet er, der Rahmenplan sei doch der Plan; man werde Leon dort einsetzen, wo gerade Arbeit anfalle. Restaurierungsaufträge kommen etwa zweimal im Jahr herein, Wärmedämmverbundsysteme fast ausschließlich zwischen April und Oktober.

Die Berufsschule unterrichtet im Block: dreimal im Schuljahr je drei Wochen am Stück mit 28 Unterrichtsstunden je Woche an fünf Tagen. Die Termine sind dem Betrieb schriftlich mitgeteilt. Herr Rauhut rechnet die Zeit als "Ausfall" und überlegt, Leon in der Blockwoche nachmittags auf die Baustelle zu holen, weil der Unterricht um 14 Uhr ende. Überbetriebliche Lehrgänge sind ihm bekannt, Termine hat er nicht angefordert. Einen Ansprechpartner an der Berufsschule kennt er nicht.

Arbeitsaufträge

1. Erläutern Sie, wie aus dem Ausbildungsrahmenplan ein betrieblicher Ausbildungsplan wird, und nennen Sie fünf Angaben, die zu jeder Position des Plans gehören. (5 Punkte)
2. Prüfen Sie die Überlegung von Herrn Rauhut zum Blockunterricht und geben Sie an, wie die Blockwoche auf die Arbeitszeit anzurechnen ist. (5 Punkte)
3. Ermitteln Sie den Kooperationsbedarf dieses Betriebes und nennen Sie zu zwei Partnern jeweils zwei Punkte, die abzustimmen sind. (4 Punkte)

2.4 Aufgabe 4 · Glaserei Terwiel — Ein Vertragsentwurf mit Mängeln

Sachverhalt

Die Glaserei Terwiel GmbH fertigt Fenster, Glastüren und Ganzglasanlagen. Für den Ausbildungsbeginn am 1. September 2026 hat der kaufmännische Mitarbeiter Sven Kruppa einen Vertragsentwurf für die Auszubildende Nele Hartkopf, 18 Jahre, vorbereitet. Ein Tarifvertrag gilt für den Betrieb nicht; einen Betriebsrat gibt es nicht.

Der Entwurf enthält unter anderem folgende Regelungen. Die Probezeit beträgt sechs Monate. Die Vergütung beträgt im ersten Ausbildungsjahr 690 Euro monatlich und bleibt über die gesamte Ausbildungsdauer gleich, "weil der Betrieb die Lehrgangskosten trägt". Wer den Vertrag vorzeitig beendet, zahlt eine Vertragsstrafe von 800 Euro. Nach der Ausbildung darf die Auszubildende zwei Jahre lang nicht bei einem Wettbewerber im Umkreis von 50 Kilometern arbeiten. Die fest eingeplanten überbetrieblichen Lehrgänge sind im Entwurf nicht genannt.

Herr Kruppa möchte den Vertrag als PDF versenden und elektronisch signieren lassen. Die Eintragung bei der zuständigen Stelle will er "im Laufe des ersten Halbjahres" veranlassen. Frau Hartkopf soll eine Kopie erhalten, sobald der Scan vorliegt.

Arbeitsaufträge

1. Prüfen Sie vier rechtliche Mängel des Entwurfs. Nennen Sie jeweils den Mangel, die maßgebliche Regel und die Folge. (6 Punkte)
2. Beurteilen Sie die vorgesehene Vergütung und geben Sie an, welcher Betrag mindestens anzusetzen ist. (3 Punkte)
3. Erläutern Sie, wann und wozu die Eintragung zu veranlassen ist und was die zuständige Stelle dabei prüft. (3 Punkte)

2.5 Aufgabe 5 · Gerüstbau Neuhardt — Die ersten Wochen eines Jugendlichen

Sachverhalt

Die Neuhardt Gerüstbau GmbH stellt Fassaden- und Arbeitsgerüste für Bauunternehmen und Malerbetriebe. Am 1. August hat Jonas Wehmeyer, 17 Jahre alt, seine Ausbildung zum Gerüstbauer begonnen. Er ist der erste Auszubildende des Betriebes seit acht Jahren.

Der Kolonnenführer Dirk Passvogel hat Jonas seiner Kolonne zugeteilt. Sie trifft sich werktags um 5:30 Uhr am Betriebshof und arbeitet auf der Baustelle bis 16:00 Uhr, unterbrochen von 30 Minuten Pause um 12:00 Uhr. Freitags wird bis 17:00 Uhr gearbeitet. Eine ärztliche Bescheinigung hat Jonas nicht vorgelegt; niemand hat danach gefragt.

Eine Einführung hat nicht stattgefunden. Jonas trägt seit dem ersten Tag Material, weil das "jeder am Anfang macht". Was er lernen soll und wer für ihn zuständig ist, weiß er nicht. Fragen stellt er nicht mehr, seit er in der zweiten Woche vor der Kolonne zurechtgewiesen wurde.

Die Probezeit beträgt nach dem Vertrag drei Monate. Inhaber Arno Neuhardt sagt, man werde am Ende schon sehen. Aufzeichnungen über Jonas' Leistungen gibt es nicht, ein Gespräch hat nicht stattgefunden.

Arbeitsaufträge

1. Prüfen Sie den geschilderten Arbeitseinsatz auf vier Verstöße gegen das Jugendarbeitsschutzgesetz. Nennen Sie jeweils den Verstoß und die maßgebliche Regel. (6 Punkte)
2. Entwickeln Sie einen Vorschlag, wie die Probezeit in diesem Betrieb zu gestalten und zu bewerten ist. Nennen Sie dabei die gesetzliche Dauer und die Kündigungsmöglichkeit in dieser Zeit. (5 Punkte)
3. Nennen Sie fünf Maßnahmen, mit denen der Betrieb lernförderliche Bedingungen schafft, und begründen Sie eine davon mit einem Umstand aus dem Sachverhalt. (5 Punkte)

2.6 Aufgabe 6 · Parkettlegerei Bohnenkamp — Eine Ausbildungseinheit planen

Sachverhalt

Die Parkettlegerei Bohnenkamp verlegt Massiv- und Fertigparkett, schleift und versiegelt Böden und führt Reparaturen aus. Mira Lohbeck befindet sich im zweiten Ausbildungsjahr. Sie verlegt Fertigparkett sicher, arbeitet sorgfältig und erklärt gern, was sie tut.

Für kommenden Dienstag steht in einem Neubau die Belegreifeprobe des Estrichs an, bevor am Mittwoch verlegt wird. Der Ausbildungsmeister Henrik Bohnenkamp will diesen Auftrag als Ausbildungseinheit nutzen. Mira hat bei zwei Baustellen zugehört, wie die Feuchtigkeit des Estrichs mit einem Messgerät bestimmt wurde; selbst gemessen hat sie noch nicht. Warum vor dem Verlegen überhaupt gemessen wird und welche Folge ein zu feuchter Untergrund hat, konnte sie im letzten Gespräch nur teilweise erklären.

Vor Ort stehen zur Verfügung: der Estrich in drei Räumen, das Messgerät samt Zubehör, ein Protokollvordruck des Betriebes, die Herstellerangabe zum Grenzwert und ein Zeitfenster von 75 Minuten. Herr Bohnenkamp ist durchgehend anwesend. Notiert hat er bisher: "Thema: Feuchtemessung. Ziel: Mira soll die Feuchtemessung verstehen." Eine Lernzielkontrolle ist nicht vorgesehen; er will am Ende fragen, ob alles klar sei.

Arbeitsaufträge

1. Beurteilen Sie die Zielformulierung von Herrn Bohnenkamp und formulieren Sie ein Feinziel für diese Ausbildungseinheit, das alle drei Bestandteile eines brauchbaren Lernziels enthält. Ordnen Sie das Ziel einem Lernzielbereich zu. (5 Punkte)
2. Wählen Sie eine Ausbildungsmethode für diese Einheit aus und begründen Sie die Wahl anhand von Lernziel, Zielgruppe und Situation. (5 Punkte)

Ausgangslage	Empfehlung	Begründung
Sie sprechen sicher vor Gruppen, arbeiten aber ungern unter Beobachtung an einer Person	Präsentation	Ihre Stärke ist Struktur; die Prüfung honoriert sichtbare didaktische Begründung
Sie leiten täglich an und erklären lieber am Werkstück als am Flipchart	Durchführung	Ihr Ausbildungsverhalten ist Ihr stärkstes Argument
Ihr Thema braucht Trocknungszeiten, Maschinenlaufzeiten oder mehrere Tage	Präsentation	Der Ablauf ist in fünfzehn Minuten nicht vorführbar
Ihr Thema ist ein abgegrenzter Handgriff mit sichtbarem Ergebnis	Durchführung	Anfang, Ende und Kontrolle liegen im Zeitrahmen
Ihr Betrieb kann kein Material und kein Werkzeug herausgeben	Präsentation	Ohne Material ist eine Durchführung nicht planbar
Sie neigen dazu, sich in Details zu verlieren	Präsentation mit hartem Minutenplan	Der eigene Plan ist die Bremse, die eine zweite Person nicht ersetzt
Sie werden beim freien Sprechen vor mehreren Personen schnell nervös	Durchführung	Der Kontakt zu einer Person ist leichter zu halten als der zu einem Gremium
Ihr Lernziel ist affektiv, etwa Kundenverhalten oder Sorgfalt	Präsentation oder Rollenspiel in der Durchführung	Affektive Ziele lassen sich in Minuten nicht abprüfen, aber begründet planen
Sie haben Zugang zu einer auszubildenden Person, die teilnehmen darf	Durchführung	Die Situation wird echt, und die Begründung trägt von selbst

Übliche Praxis, wenn keine auszubildende Person dabei ist

Steht keine auszubildende Person zur Verfügung, übernimmt üblicherweise ein Mitglied der Prüfungskommission diese Rolle. Das ist verbreitete Kammerpraxis und keine Rechtsaussage — die Verordnung regelt das nicht.

Planen Sie deshalb so, dass Ihre Einheit in beiden Fällen funktioniert, und klären Sie die Frage vor dem Termin bei Ihrer Kammer.

Praktische Folge für die Planung: Die Person in der Rolle kennt Ihren Betrieb nicht. Alles, was die auszubildende Person wissen muss, müssen Sie in der Situation selbst geben — Vorkenntnisse können Sie ansagen, aber nicht voraussetzen.

2.5 Material, Werkzeug und Sicherheit

Was Sie mitbringen, muss drei Bedingungen erfüllen: Es muss zulässig sein, es muss funktionieren, und es muss sicher zu handhaben sein. Die Zulässigkeit klären Sie mit der Kammer; dass es funktioniert, prüfen Sie am Vortag; die Sicherheit verantworten Sie selbst.

Für die Sicherheit gilt derselbe Maßstab wie im Betrieb: Es werden nur Aufgaben übertragen, die dem Ausbildungszweck dienen und den körperlichen Kräften angemessen sind (§ 14 Abs. 2 BBiG). Ausbildungsmittel, Werkzeuge und Werkstoffe stellen Auszubildende kostenlos zur Verfügung (§ 14 Abs. 1 Nr. 3 BBiG) — in der Prüfungssituation heißt das: Alles, was gebraucht wird, liegt bereit, und die auszubildende Person muss nichts selbst besorgen. Ist die auszubildende Person jugendlich, gelten zusätzlich die Beschäftigungsverbote für gefährliche Arbeiten (§ 22 Abs. 1 JArbSchG) sowie die Grenzen für Arbeitszeit, Pausen und Nachtruhe (§ 8, § 11, § 14 JArbSchG).

Gegenstand	Präsentation	Durchführung	Hinweis
Werkstück oder Muster	ein Anschauungsstück genügt	vollständig, in ausreichender Stückzahl	Ersatzstück für den Fehlversuch einplanen

Fragetyp	Erkennungsmerkmal	Antwortmuster	Typischer Fehler
Zahlenfrage	Wie lange, wie viele, ab wann	Zahl nennen, Fundstelle nennen, Bedingung nennen unter der die Zahl gilt	Die Zahl wird genannt, die Bedingung fehlt
Übertragungsfrage	Wie im anderen Ausbildungsjahr, bei einer anderen Person	Unterschied benennen, Folge für das Lernziel, Folge für die Methode	Es wird geantwortet, es bliebe alles gleich
Kritische Rückfrage	Ist das nicht zu, meinen Sie wirklich	Einwand aufnehmen, prüfen, dann entweder begründet bleiben oder begründet korrigieren	Sofortiges Einknicken oder starres Beharren
Selbstkritikfrage	Was würden Sie anders machen	Einen konkreten Punkt nennen, Verbesserung benennen, Begründung	Die Antwort lautet nichts oder listet alles auf

2.4 Wenn Sie etwas nicht wissen

Die drei brauchbaren Wege

Nichtwissen kommt vor. Es ist kein Ausschlussgrund; entscheidend ist, was Sie damit tun. Drei Wege sind tragfähig:

1. **Eingrenzen und liefern, was gesichert ist.** "Die genaue Frist kann ich nicht sicher sagen. Sicher ist: Die Kündigung aus wichtigem Grund ist unwirksam, wenn die Tatsachen zu lange bekannt sind. Ich würde sofort handeln und das Datum der Kenntnis dokumentieren." Das zeigt Verständnis der Struktur, auch wenn die Zahl fehlt.
2. **Den Weg zur Antwort benennen.** "Das würde ich nicht aus dem Gedächtnis entscheiden, sondern die Ausbildungsordnung heranziehen und bei der zuständigen Stelle nachfragen." Das ist oft die fachlich richtige Antwort.
3. **Klar sagen, dass Sie es nicht wissen — kurz.** "Das weiß ich nicht." Ein Satz, keine Entschuldigung.

Was nicht funktioniert

Raten nicht, weil eine falsche Zahl eine Nachfragekette auslöst und die Antwort entwertet. Ausweichen nicht, weil es erkennbar ist. Und das lange Umkreisen einer Frage nicht, weil es Zeit verbraucht, die im Rahmen von höchstens 30 Minuten (§ 5 Abs. 2 AMstPrV; § 4 Abs. 3 AEVO) für andere Fragen fehlt.

Die Regel für Nichtwissen

Sagen Sie, was Sie sicher wissen. Sagen Sie, was Sie nicht wissen. Sagen Sie, wie Sie es herausfinden würden.

Diese drei Sätze in dieser Reihenfolge retten jede Wissenslücke, die nicht den Kern Ihrer eigenen Planung betrifft.

Eine Lücke im Kern Ihrer eigenen Planung ist allerdings etwas anderes: Wer sein eigenes Feinziel nicht begründen kann, hat nicht eine Frage nicht gewusst, sondern die Situation nicht durchdacht.

2.5 Wenn die Kommission widerspricht

Widerspruch ist ein Prüfmittel

Ein Mitglied der Kommission sagt: "Ich hätte das Lehrgespräch gewählt." Solche Sätze sind in aller Regel kein Urteil, sondern ein Prüfmittel: Die Kommission will sehen, ob Sie Ihre Entscheidung tragen und ob Sie ein Argument prüfen, statt es abzuwehren oder sofort aufzugeben.

Das dreischrittige Vorgehen

1. **Aufnehmen.** Den Einwand in einem Halbsatz anerkennen: "Das Lehrgespräch wäre hier tatsächlich denkbar."

Feld	Eintrag im Beispiel
Gefährdungen und Schutzmaßnahmen	Quetschgefahr an der Presszange und Schnittgefahr am Rohrende; Zange erst nach Freigabe auslösen, Hände außerhalb des Pressbereichs, Schutzbrille, Abbruch bei falsch angesetzter Backe
Rechtliche Grenzen bei jugendlichen Auszubildenden	Die Auszubildende ist 18 Jahre; das Jugendarbeitsschutzgesetz gilt für sie nicht mehr (§ 2 JArbSchG). Bei einer 17-jährigen Person wären Arbeitszeit und Gefährdung gesondert zu prüfen (§ 8 Abs. 1, § 22 Abs. 1 JArbSchG)
Ablauf in Schritten	Stufe 1 Vorbereiten mit Kontakt, Vorkenntnisabfrage, Lernziel, Nutzen und Sicherheitshinweisen; Stufe 2 Vormachen in Normalgeschwindigkeit, dann in Teilschritten mit vier Kernpunkten; Stufe 3 Nachmachen und Erklärenlassen an einem Abschnitt; Stufe 4 selbstständiges Üben an zwei weiteren Abschnitten mit abnehmender Aufsicht
Lernerfolgskontrolle und Maßstab	Sichtprüfung aller drei Verbindungen auf vollständige Verpressung und Kontrollmarkierung, anschließend Druckprobe; Maßstab sind drei einwandfreie Verbindungen ohne Undichtigkeit, vorher bekannt gegeben
Geplante Reaktion bei Nichterreichen des Ziels	Fehlerstelle im Ablauf lokalisieren, den betroffenen Teilschritt erneut vormachen und erklären lassen, zusätzliche Übungsabschnitte bereitstellen, Kontrolle wiederholen
Auswertung und Dokumentation	Auswertungsgespräch mit Selbsteinschätzung zuerst, Ergebnis der Druckprobe besprechen, Eintrag in den Ausbildungsnachweis, Vereinbarung des nächsten Schritts
Anschluss an die nächste Einheit	Übungsphase an weiteren Rohrabschnitten im laufenden Auftrag, danach Einheit zur lösbaren Verschraubung

Die Gegenprobe zum ausgefüllten Formular

Lesen Sie nur das Feld Feinlernziel und nur das Feld Lernerfolgskontrolle. Wenn eine unbeteiligte Person allein aus diesen beiden Feldern entscheiden könnte, ob das Ziel erreicht wurde, trägt Ihre Planung.

Wenn nicht, liegt der Fehler in einem dieser beiden Felder — nicht in den übrigen einundzwanzig.

Frage	Meisterprüfung Teil IV	AdA-Prüfung nach AEVO
Bestehen	Je mindestens 50 Punkte in beiden Teilen, § 5 Abs. 4 AMstPrV	Jeder Prüfungsteil mindestens ausreichend, § 4 Abs. 5 AEVO
Wiederholung	Jeder nicht bestandene Teil dreimal, § 23 Abs. 1 MPVerfV	Zweimal, § 4 Abs. 6 AEVO
Befreiung in der Wiederholung	Bei mindestens 50 Punkten in der Vorprüfung, Antrag spätestens mit der Anmeldung, diese binnen drei Jahren, § 23 Abs. 2 MPVerfV	In der AEVO nicht geregelt
Anerkennung	Wer Teil IV besteht, hat die berufs- und arbeitspädagogische Eignung nachgewiesen, § 6 Abs. 2 AEVO	Zeugnis nach bestandener Prüfung, § 5 AEVO

Drei Angaben, die nicht bundesrechtlich geregelt sind

Punkteverteilung auf die Handlungsfelder, Aufgabenzahl und Seitenumfang der Klausur sind in der AMstPrV nicht geregelt. Der Punkte-Noten-Schlüssel ist Bestandteil der Anlage 1 zu § 21 MPVerfV.

Was die Simulationen dieses Pakets ansetzen, ist Eigenentwicklung; siehe 04_Pruefungssimulationen_Schriftlich, Kapitel 1.2.