**Personalmanagement**

1. Wie bereitest du dich für ein Vorstellungsgespräch vor?
2. Nenne 2 Pflichten des Arbeitgebers?
3. Geben Sie generell einen Überblick über die Aufgaben, die im Personalmanagement anfallen.
4. Wie kann man ein Arbeitsverhältnis beenden?
5. Zeichne die Bedürfnispyramide von Maslow auf.
6. Zeichne die Stufen der Rechtsordnung auf.
7. Welche Methoden der Personalentwicklung gibt es?
8. Erklären Sie den Unterschied zwischen Zeitlohn, Leistungslohn und Prämienlohn.
9. Welche Faktoren spielen eine Rolle bei der Festlegung einer gerechten Entlohnung?
10. Warum wird das Cafeteria-System in einigen Unternehmen angewendet und wie funktioniert es?
11. Was ist der Unterschied zwischen der alten und der neuen Abfertigungsregelung in Österreich?
12. Welche Vorteile bietet die betriebliche Mitarbeiter/innenvorsorge im Vergleich zur alten Abfertigungsregelung?
13. Wie unterscheidet sich die betriebliche Erfolgsbeteiligung von anderen Formen der Entlohnung?
14. In welchen Situationen könnte eine Kombination aus Zeit- und Leistungslohn angemessen sein?
15. .Warum ist es wichtig, dass Abfertigungsregelungen klar definiert und kommuniziert werden?
16. Welche Rolle spielt die Dauer der Beschäftigung bei der Berechnung der Abfertigung?
17. Wie können Arbeitnehmer von der betrieblichen Mitarbeiter/innenvorsorge profitieren?

**Rechnungswesen**

# PERSONALVERRECHNUNG

|  |
| --- |
| Lösen Sie für Herr Thomas Brosch, als Versicherungsberater, folgende Aufgabenstellungen zur Personalverrechnung. |

**Aufgabe 1: Auszahlungsbetrag**

**Berechnen Sie** den Auszahlungsbetrag für den laufenden Bezug inkl. Überstunden des Angestellten Herrn Thomas Brosch für den Monat November (Gewerkschaftsmitglied). Die dafür erforderlichen Informationen **entnehmen Sie** bitte dem beiliegenden ArbeitnehmerInnen Stammblatt. Berechnen Sie auch die Lohnnebenkosten.

**PERSONAL-STAMMDATENBLATT**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dienstgeber** | **Atradius** | |
| **Dienstnehmer** |  | Personalausweis: ja, Beilage |
| **Vorname** | Thomas |  |
| **Nachname** | Brosch |  |
| **Wohnadresse** | 1160 Wien, Thaliastraße 112 | Meldezettel: ja, Beilage |
| **E-Mail-Adresse** | thomas.brosch@atradius.at |  |
| **Versicherungsnummer/Datum** | 1230620091986 | E-Card: ja |
| **Staatsbürgerschaft** | Österreich |  |
| **Familienstand** | Verheiratet | 1 Kinder (2011) |
| **Art der Tätigkeit** | Versicherungsberater |  |
| **Eintrittsdatum** | 02.01.2013 |  |
| **Stunden pro Woche** | 38,5 | Ü-Teiler: 167 |
| **Tage pro Woche/Wochentage** | 5,  Arbeitszeit Nacht 20.00 – 5.00 Uhr |  |
| **Bruttogehalt** | 4.300,00 |  |
| **Zulagen** |  |  |
| **Bankverbindung IBAN** | AT1200039501 |  |
| **Einstufung** | IV |  |
| **Vordienstzeiten** |  |  |
| **Alleinverdiener/-erzieher** | ja | E30 |
| **Pendlerpauschale** | klein | Kilometer: 13 |
| **Freibetragsbescheid** | 30,00 | L34 |
| **Diverses** | FABO |  |

Überstundenabrechnung

10.Oktober: 17.00 – 19.00

15.Oktober: 17.00 – 20.00

19. Oktober: 09.00 – 12.00 (Sonntag)

1. **Berechnen Sie den Auszahlungsbetrag inkl. Überstunden**
2. **Berechnen Sie die Sonderzahlung und verbuchen Sie alles.**

**Hotel am See**

Das Hotel am See hat 20 Betten und an 240 Tagen im Jahr geöffnet. Das Hotel führt folgende Kostenstellen: Küche, Keller, Restaurant und Logis. Für das Jahr 2019 wurden die Kosten folgendermaßen auf die einzelnen Kostenstellen verteilt:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kostenart | Kosten in ts € | EK/GK | Küche | Keller | Rest | Logis |
| LM Einsatz | 30 | EK |  |  |  |  |
| Getr Einsatz | 20 | EK |  |  |  |  |
| Energie | 20 | GK |  |  |  |  |
| Personal | 110 | GK | 25 | 10 | 25 | 50 |
| Div Kosten | 65 | GK | 10 | 5 | 5 | 45 |
| Kalk Kosten | 95 | GK | 20 | 10 | 15 | 50 |
| GK |  |  |  |  |  |  |
| Zuschl.basen |  |  | EK | EK | EK | Nächt. |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. Ordnen Sie die Einzelkosten jenen Kostenstellen zu, wo sie anfallen.
2. Verteilen Sie die fehlenden Gemeinkosten (Energie) auf die Kostenstellen auf. Sie fallen in jeder Kostenstelle zu je 25% an.
3. Berechnen Sie die Gemeinkostenzuschlagssätze für die einzelnen Kostenstellen. (Im Vorjahr wurden 3000 Nächtigungen gezählt.)
4. Wie hoch sind die Gemeinkostenzuschlagssätze für die Kalkulation von Speisen bzw. Getränken?
5. Wie hoch ist der Preis für eine Nächtigung, wenn 10 % Gewinn berücksichtigt werden sollen? (kein Bedienungsgeld; Ortstaxe EUR 1,00)
6. Wie hoch ist der Preis für ein Menü, wenn 10 % Gewinn berücksichtigt werden sollen? Der Wareneinsatz beträgt EUR 3,--. (Bedienungsgeld 15 %)
7. Ermitteln Sie den Nettorohaufschlag für dieses Menü.
8. Wie hoch ist der Nettorohaufschlag bei eine Melange, die um EUR 3,40 verkauft wird kann, wenn der Wareneinsatz EUR 0,50 beträgt? (Bedienungsgeld 15 %)
9. Ermitteln Sie die Summe der Einzelkosten, Gemeinkosten, Gesamtkosten und das Betriebsergebnis für den gesamten Betrieb bei Logiserlösen von 155.000,00 EUR und Restauranterlösen von 215.000,00 EUR.
10. Ermitteln Sie die Wareneinsatzquote, die Energiekostenquote und die Personalkostenquote und interpretieren Sie das Ergebnis.
11. Ermitteln Sie die Auslastung und interpretieren Sie das Ergebnis.

**Kalkulation von Speisen und Getränken**

1. Berechnen Sie den Abgabepreis für eine „Forelle blau, wenn Ihnen folgende

Informationen zur Verfügung stehen:

• Wareneinsatz € 3,20

• Gemeinkosten-Zuschlag 148 %

• Gewinn 10 %

•Bedienungsgeld 10,50 %, Variant 0%

• USt 10 %

b) Berechnen Sie den Nettorohaufschlag in € und in % für diese Speise.

c) Wie hoch ist der Nettorohaufschlag in € und in % bei gegebenem Wareneinsatz und einem Abgabepreis, der aus Konkurrenzgründen nur € 9,80

betragen kann.

d) Wie hoch darf bei den gegebenen Prozentsätzen der Wareneinsatz maximal

sein, wenn nur ein Verkaufspreis von € 8,50,-- erzielt werden kann.

1. Berechnen Sie den Abgabepreis für ein „Pariser Schnitzel", wenn Ihnen folgende Informationen zur Verfügung stehen:

• Wareneinsatz € 3.12

• GK-Zuschlag 138 %

• geplanter Gewinn 5 %

• Bedienungsgeld 10,5 %, Variante 0%

• USt 10 %

b) Wie hoch ist der Nettorohaufschlag in € und in % für diese Speise?

c) Wie hoch ist der Nettorohaufschlag in € und in % bei gegebenem Wareneinsatz und einem Abgabepreis, der aus Konkurrenzgründen nur € 8,80. Betragen kann.

**Kosten eines Eis- Geschäftes**

|  |  |
| --- | --- |
| Ware | Analyse |
| Milch | 2,60€ pro Kilo :4 |
| Vanille | 1,60€ :10 |
| Zucker | 1,60€ : 32 |
| Schlagobers | 0,80€ : 4 |
| Pistazie | 1,12€: 4 |
| Schokolade | 1,20€ : 24 |
| Verpackung | 10,00€ pro 1000 : 1000 |
| Miete | 500,00€/ Monat |
| Personalkosten | 800,00€/ Monat |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1) Wie hoch sind die variablen Kosten pro Eis und wie hoch sind die Fixkosten p.a.? | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2) Wie hoch ist der Deckungsbeitrag (NRA) pro Eis bei einem Bruttoverkaufspreis von 3,30 Euro (inkl. 10% UST). | | | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  | 1,4 |
| 3) Wie viele Eis ich muss verkaufen, damit er alle Kosten abdecken kann? | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4) Wie hoch ist der Umsatz bei diese Mindest-verkaufsmenge? | | | | | | | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5) Wie hoch sind die Fixkosten pro Eis bei 5000, bei 10000 und bei 15000 verkauften Stück? | | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6) Kann sich Hassan eine Promo "Jedes 2. Eis um die Hälfte" … "2 zum Preis von einem" leisten? | | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7) Wie viel Eis muss ich verkaufen, wenn er einen Plangewinn von 10.000,00 EUR pro Jahr machen will. | | | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8) Preisdifferenzierung: Ich rechne damit, wenn ich am Vormittag den Preis für 1 Eis senkt um 20%  senkt steigt der Verkauf signifikant. | | | | | | | | | | | | | | | | |  |  |  |
|  |  |
|  |  |  | |  | |
|  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |