

**Anforderungen für den  
Bundeswettbewerb Handel & Büro  
10.06.2026 bis 11.06.2026 – Horn (NÖ)**

**Kassabuch Monatsabschluss (Gewichtung 20%)**

- Geschäftsfälle mit Belegen eintragen
- Netto-Methode
- Alle 3 Steuersätzen (10%, 20%, 13%) kommen zur Anwendung
- Kassabuch abschließen

**Geschäftsbrief (Gewichtung 20%)**

- **Gestaltung eines Geschäftsbriefes ohne Vordruck nach den verlangten Vorgaben**
- **Ausdrucken**
- **Gefaltet in ein Fensterloses Kuvert (DIN C6/5) geben und das Kuvert mit Absender und Empfänger beschriften, frankieren.**

Absender- und Empfängeranschriften

Bezugszeichenblock (Tabulatoren setzen, cm Vorgaben nach eigenem Ermessen)

Geschäftsbrief mit...

- Aufzählung
- Absätzen
- Zentrierung

Grußformel und Firmierung

Unterschrift unter Angabe der jeweiligen Nummer bzw. vorgegebenem Namen

„Beilagen“ oder „Anlagen“

Worddokument drucken

Brief drittelnd falten

Gefalteten Brief in ein fensterloses DIN C6/5 Kuvert geben und dieses mit Empfänger und Absender beschriften.

Kuvert frankieren und abgeben.

**BWG (Gewichtung 5%)**

**BWG-Fragenkatalog** (Pool von 30 Fragen, in Form von multiple Choice)  
12 Fragen daraus

## **Rechnungslegung (Gewichtung 20%)**

### **Ausfüllen eines Excel-Rechnungsformulars (Formular vorgegeben) unter Verwendung aller nötigen Formeln**–online Anweisung mit MS

Excel-Vorlage am PC ausfüllen (mit IBAN)

Fertige Rechnung als pdf-Datei speichern

Pdf-Datei als Anhang per Mail mit passendem Inhalt und Signatur verschicken.

### **Anforderungen:**

Zahlungsziel, Spesen, Frachtkosten, USt-Berechnung

## **Verkaufsgespräche (Gewichtung 25%)**

- Es werden **10 Produktgruppen** vorgegeben:
  - Schuhe, Kleidung, Lebensmittel, Sportartikel, Werkzeug, Brillen, Putzmittel, Körperpflegeprodukte, Kosmetik (Cremen, Make-up), Elektroartikel
- Die teilnehmenden Schüler wählen **eine Produktgruppe** aus und bringen selbst **zwei Alternativen** aus der gewählten Produktgruppe mit zum Wettbewerb.
- Mit diesen Produkten wird das Verkaufsgespräch geführt. (Schüler kann sich schon zuhause über die Produkte informieren und sich vorbereiten).
- Das Verkaufsgespräch wird mit einer Testeinkäuferin vor einer Jury geführt
- 3 bis 5 Juroren (dies müssen keine Fachleute sein) bewerten unterdessen das Verkaufsgespräch nach den folgenden **Kriterien**:
  - ☐ **Begrüßung**
  - ☐ **Erkunden des Wunsches**
  - ☐ **Zeigen der Produkte**
  - ☐ **Abschluss und Verabschieden**
  - ☐ **Sprache/Ausdruck**
  - ☐ **Körpersprache**
  - ☐ **Blickkontakt**
  - ☐ **Gesamteindruck**

## **Münzliste und Kassieren (Gewichtung 10%)**

**Die Teilnehmerinnen bekommen eine Kassenlade mit Wechselgeld und haben folgende Aufgabenstellungen zu erfüllen:**

- Ermittlung des Kassastandes:
  - Wechselgeld zählen und in die Münzliste eintragen
- 3 Einkäufe kassieren:
  - 3 Personen kommen mit einer Rechnung und Geld zur Kassa
  - Restgeld korrekt ermitteln und herausgeben
- Kassasturz:
  - Ermittlung des IST-Bestandes (Zählen + Münzliste)
  - Ermittlung des SOLL-Betrages mit vorgegebenem Formular
  - Vergleich IST/SOLL: Ermittlung von Manko bzw. Überschuss