



**MEHR
ERFAHREN**

Schriftliche Gesellenprüf

Friseurhandwerk – Teil

- + *Musterprüfungen*
- + *Ausführliche Lösungen*



STARK

Inhalt

Vorwort

Hinweise und Tipps zur Abschlussprüfung

1 Ablauf der Prüfung	I
2 Inhalte	I
3 Hinweise zur Bearbeitung der Aufgaben	II
4 Gewichtung der Prüfungsteile	II
5 Praxisprüfung – die häufigsten Fragen	III

Chemische Grundlagen im Friseurberuf

Test zu den chemischen Grundlagen im Friseurberuf	1
---	---

Aufgaben im Stil der Abschlussprüfung

Schriftliche Gesellenprüfung Teil 1: Arbeitsaufgabe „Klassische Friseurarbeit“

Prüfung I	13
Lösungen	20
Prüfung II	25
Lösungen	32
Prüfung III	37
Lösungen	43
Prüfung IV	47
Lösungen	55

Schriftliche Gesellenprüfung Teil 2

Prüfung I	61
Betriebsorganisation und Kundenmanagement	61
Friseurtechniken	69
Wirtschafts- und Sozialkunde	76
Lösungen	85
Prüfung II	99
Betriebsorganisation und Kundenmanagement	99
Friseurtechniken	106
Wirtschafts- und Sozialkunde	115
Lösungen	125

Prüfung III	141
Betriebsorganisation und Kundenmanagement	141
Friseurtechniken	148
Wirtschafts- und Sozialkunde	155
Lösungen	165
Prüfung IV	181
Betriebsorganisation und Kundenmanagement	181
Friseurtechniken	188
Wirtschafts- und Sozialkunde	195
Lösungen	205

Aufgaben und Hinweise verfasst von:

Uschi Grabmann

Alexander Scharl und Redaktion (Wirtschafts- und Sozialkunde)

Vorwort

Liebe Auszubildende,

mit dem vorliegenden Buch können Sie sich optimal auf die **schriftliche Gesellenprüfung Teil 1 und Teil 2 im Friseurhandwerk** vorbereiten.

Gerade bei einer zentral gestellten Prüfung ist es wichtig, möglichst viele unterschiedliche Aufgabentypen zu üben, um für die Prüfung gut gerüstet zu sein. Die **jeweils vier Aufgabensets im Stil der Abschlussprüfung**, die in diesem Band enthalten sind, bereiten Sie daher optimal auf den „Ernstfall“ vor. Im Buch finden Sie außerdem einen Test, mit dem Sie noch einmal Ihr chemisches Grundlagenwissen für den Friseurberuf überprüfen können.

- ▶ Zu Beginn dieses Buches finden Sie im Kapitel „**Hinweise und Tipps**“ Informationen zur schriftlichen und praktischen Abschlussprüfung sowie einen Überblick über **grundlegende Themen** der Prüfung.
- ▶ Zu jeder Prüfung finden Sie auch die entsprechenden **Lösungen** (und ggf. Lösungswege), und hilfreiche **Hinweise** erklären Ihnen z. B. einen Rechenweg. Versuchen Sie, ohne in die Lösungen zu schauen, alle Aufgaben innerhalb der vorgegebenen Zeit zu bearbeiten, und machen Sie Aufgaben, die Sie nicht gleich lösen konnten, nach einer Weile noch einmal.
- ▶ Im Bereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ ist, wie in der Prüfung, für die geschlossenen Aufgaben immer auch ein **Lösungsbogen** enthalten, in den Sie Ihre Ergebnisse eintragen und den Sie heraustrennen können. Da bei der Bewertung in der Prüfung nur die Lösungen gelten, die im Lösungsbogen stehen, ist es wichtig, dass Sie beim Eintragen besonders sorgfältig sind. Dies können Sie bereits anhand der Prüfungen in diesem Buch üben.
- ▶ Die Prüfungen enthalten auch immer Angaben zur **Bearbeitungszeit** und den erreichbaren **Punkten**. Nach der Bearbeitung der Aufgaben können Sie notieren, wie lange Sie gebraucht und wie viele Punkte Sie erreicht haben.

Viel Erfolg in der Prüfung wünscht Ihnen

Uschi Grabmann

Hinweise und Tipps
zur schriftlichen und praktischen
Gesellenprüfung im Friseurhandwerk Teil 1 und Teil 2

1 Ablauf der Prüfung

Die **gestreckte Gesellenprüfung** im Friseurhandwerk besteht aus **zwei Teilen**. In der Regel wird Teil 1 nach Abschluss der ersten Ausbildungshälfte (nach 18 Monaten) abgelegt, Teil 2 nach 36 Monaten zum Abschluss der Ausbildung. Es gibt immer jeweils **zwei Termine**, einen Sommer- und einen Wintertermin, an denen die Prüfungen abgelegt werden können.

Die **schriftlichen Prüfungen** sind in folgende **Bereiche** eingeteilt:

Übersicht der schriftlichen Prüfungsbereiche

Schriftliche Gesellenprüfung Teil 1: Prüfungsbereich	Prüfungszeit	Prüfungsverfahren	Punkte
Aufgabenstellungen zur „Klassischen Friseurarbeit“	60 min.	offene und geschlossene Aufgaben	100

Schriftliche Gesellenprüfung Teil 2: Prüfungsbereiche	Prüfungszeit	Prüfungsverfahren	Punkte
Betriebsorganisation und Kundenmanagement	90 min.	offene und geschlossene Aufgaben	100
Friseurtechniken	90 min.	offene und geschlossene Aufgaben	100
Wirtschafts- und Sozialkunde	60 min.	geschlossene Aufgaben (mit Lösungsbogen)	25
		offene Aufgaben	25

2 Inhalte

Die **schriftliche Gesellenprüfung Teil 1 und Teil 2** beinhaltet die im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie den im Unterricht behandelten Lehrstoff, soweit er dem Ausbildungsrahmenplan entspricht. Dazu gehören folgende **Lernfelder**:

Lernfelder

Lernfeld	Beschreibung
1	In Ausbildung und Beruf orientieren
2	Kunden empfangen und betreuen
3	Haar und Kopfhaut pflegen
4	Frisuren empfehlen
5	Haare schneiden
6	Frisuren erstellen

Chemische Grundlagen im Friseurberuf

Ein großer Bereich im Friseursalon betrifft chemische Vorgänge wie das Erstellen von Dauerwellen und Farbabzügen, das Färben und Blondieren. Um diese Arbeiten korrekt und individuell abgestimmt auf das Haar der Kundin oder des Kunden ausführen zu können, ist ein grundlegendes Wissen über Inhaltsstoffe und ihre chemischen Reaktionen unabdingbar.

100 Punkte Überprüfen Sie Ihr Wissen anhand der folgenden Fragen.

1. Aufgabe

3 Punkte Aus welchen Atomen besteht ein Wassermolekül?

2. Aufgabe

2 Punkte Welche Ladungen haben die Atome im Wassermolekül jeweils?

3. Aufgabe

1 Punkt Wie nennt man die Verbindungen von mehreren Wassermolekülen?

4. Aufgabe

2 Punkte Was geschieht mit diesen Verbindungen beim Föhnen und warum?

5. Aufgabe

1 Punkt Welche Eigenschaft der Wassermoleküle ist für die Tröpfchenbildung verantwortlich?

- Die positive Ladung der Sauerstoffatome
- Die negative Ladung der Wasserstoffatome
- Die Anziehungskraft zwischen den Wasserstoffmolekülen

Schriftliche Gesellenprüfung Teil 1
Aufgaben im Stil der Abschlussprüfung – Prüfung I

100 Punkte
 ⌚ 60 Minuten

Schriftliche Aufgabenstellungen zur Arbeitsaufgabe
„Klassische Friseurarbeit“

.....
Situation

Eine neue Kundin mittleren Alters möchte in Ihrem Salon eine Beratung für ein Umstyling mit viel Volumen und eventuell auch Locken.

.....

1. Aufgabe

2 Punkte

a) Geben Sie an, warum es wichtig ist, vor Behandlungsbeginn eine Haar- und Kopfhautdiagnose durchzuführen.

6 Punkte

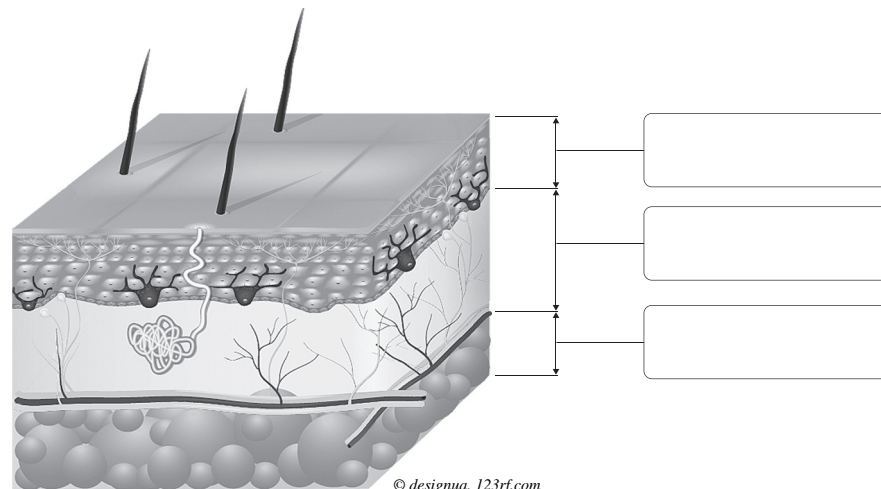
b) Beschreiben Sie, wie man bei einer Haar- und Kopfhautdiagnose vorgeht und was man dabei ermittelt.

2. Aufgabe

Sie haben bei der Haar- und Kopfhautdiagnose festgestellt, dass das Haar Ihrer Neukundin gesund ist, aber sehr schnell fettet.

6 Punkte

a) Um die Funktionen der Kopfhaut besser verstehen zu können, muss man den Hautaufbau mit seinen drei Schichten kennen. Beschriften Sie folgende Abbildung mit den entsprechenden deutschen und lateinischen Fachbegriffen.



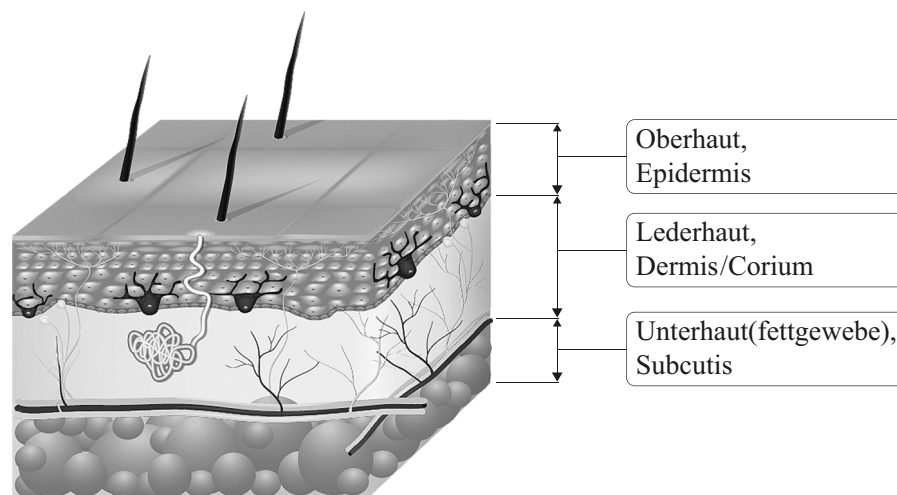
Lösungen

1. Aufgabe

- a) Die Haar- und Kopfhautdiagnose dient als Grundlage, um auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Kundin eingehen zu können.
- b) Betrachten: Zustand der Kopfhaut ermitteln
Anamnese/Befragung: Pflegegewohnheiten herausfinden
Fühlen: Haarqualität/Haarstruktur ermitteln

2. Aufgabe

a)



b) Haarfollikel/Haarwurzel

c) Haarmatrixzellen




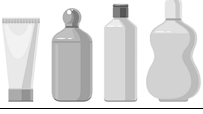
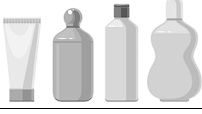
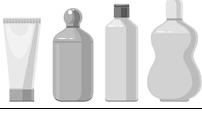






d) Melanozyten

e) Talgdrüse

- f) • Sie verhindert ein Austrocknen von Haar und Kopfhaut.
• Sie hält Haar und Kopfhaut geschmeidig.
• Sie schützt Haar und Kopfhaut vor äußeren Einflüssen.

3. Aufgabe

- a) • wenn die Haare heller gefärbt sind
• wenn das Haar blondiert ist
• wenn die Struktur des Haars geschädigt ist

Verkaufsnote <input type="radio"/>	Verkaufsnote <input type="radio"/>	Verkaufsnote <input type="radio"/>	
			Reckzone (cm) _____
			Verkaufsnote <input type="radio"/>
			Sichtzone (cm) _____
			Verkaufsnote <input type="radio"/>
			Greifzone (cm) _____
			Verkaufsnote <input type="radio"/>
			Bückzone (cm) _____
			Verkaufsnote <input type="radio"/>

Pflegeprodukte © Reinecke, Shutterstock

10. Aufgabe

3 Punkte

Als Saloneigentümer*in müssen Sie alle Preise sorgfältig berechnen. Um einen angemessenen Gewinn zu erzielen und alle Kosten zu decken, müssen verschiedene Aspekte beachtet werden. Welche Schwerpunkte kommen bei der Preispolitik zum Tragen?

11. Aufgabe

1 Punkt

Was unterscheidet die Dienstleistungskalkulation von der Warenkalkulation?

- Die Mehrwertsteuer muss abgezogen werden.
- Es müssen die Lohnkosten dazugerechnet werden.
- Skonto muss dazugerechnet werden.
- Skonto muss abgezogen werden.

12. Aufgabe

1 Punkt

Was spielt bei der kostenorientierten Preisbildung keine Rolle?

- Lohnsteuer
- Hohe Salondichte
- Preisniveau der Konkurrenz
- Durchschnittsverdienst der Kundschaft

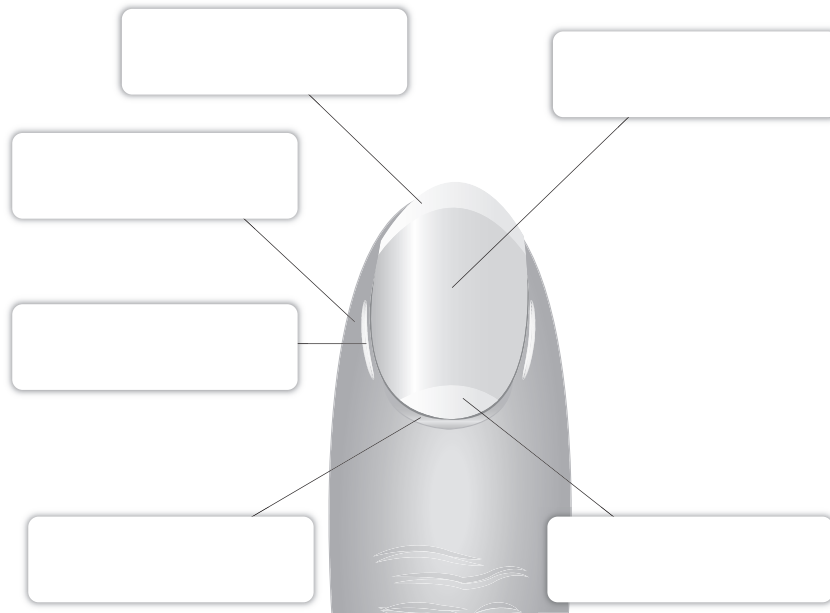
10 Punkte

c) Welche Aussagen sind richtig? Kreuzen Sie entsprechend an.

	richtig	falsch
Das Aussehen der Hände gibt Hinweise auf körperliche Tätigkeiten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Erscheinungsbild der Hände und Fingernägel lässt aufs Alter schließen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Hände fallen als Erstes ins Auge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Farbige Nägel sehen auch bei ungepflegten Händen gut aus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für die Maniküre ist kein Behandlungsbogen notwendig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durch das Befragen, Betrachten und Fühlen ist eine gute Beratung gewährleistet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Längs- und Querrillen sind Nagelschäden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nagelmykosen sind Nagelschäden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Brüchige Nägel sind Nagelanomalien.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Längsrillen sind eine Alterserscheinung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6 Punkte

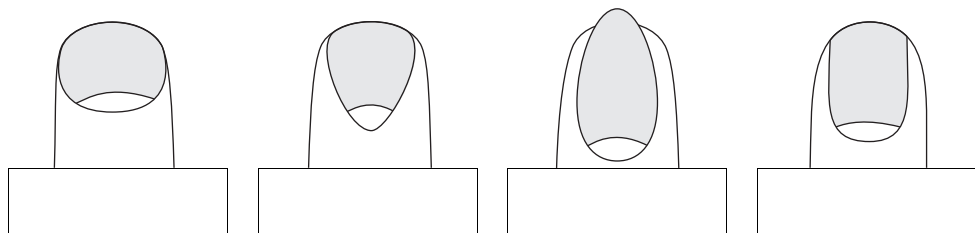
d) Beschriften Sie die sichtbaren Bestandteile eines Fingernagels.



© GRei. Shutterstock

4 Punkte

e) Benennen Sie die folgenden Nagelformen.



© Stark Verlag

25 Punkte
⌚ 30 Minuten

Wirtschafts- und Sozialkunde

Tragen Sie die Lösungen der Aufgaben in den Lösungsbogen ein (siehe Seite 203).

1. Aufgabe

Welchen Nachteil kann es haben, einen Friseursalon als Einzelunternehmen zu führen?

- a) Man muss alle Entscheidungen alleine treffen.
- b) Bei Verlusten muss allein mit dem Geschäftsvermögen gehaftet werden.
- c) Bei Verlusten muss mit dem Geschäfts- und Privatvermögen gehaftet werden.
- d) Es gibt keinen Nachteil.

2. Aufgabe

Die Gesamtwirtschaft ist in drei Sektoren eingeteilt. Welches der folgenden Unternehmen gehört zum tertiären Sektor?

- a) Baufirma Müller
- b) Agrarwirtschaftsbetrieb Felix Weber
- c) Rohrreinigungsfirma Müller
- d) Friseursalon Vivian

3. Aufgabe

Ein Friseursalon macht Werbung für sich. Welche Funktion kann Werbung erfüllen?

- a) Sie hat letztendlich keine Funktion.
- b) Sie soll Bedürfnisse wecken und so zu einer Umsatzsteigerung führen.
- c) Sie zeigt, welcher Friseur am kompetentesten ist.
- d) Sie soll dazu führen, dass die Preise erhöht werden können.

4. Aufgabe

Was bezeichnet der Begriff „Kaufkraft“?

- a) Das Geld, das einem zur Verfügung steht, um etwas zu kaufen.
- b) Die Stärke einer Währung.
- c) Die Höhe des Vermögens.
- d) Die Möglichkeit, sich alles leisten zu können.

5. Aufgabe

Welche Situation in der freien Marktwirtschaft erweist sich für einen Verkäufer als besonders gut?

- a) Dem Angebot steht eine niedrige Nachfrage entgegen.
- b) Die Nachfrage stagniert.
- c) Das Angebot ist größer als die Nachfrage.
- d) Die Nachfrage ist höher als das Angebot.

20. Aufgabe

▣ *Hinweis: Rechnen Sie zuerst die Materialkosten, die Lohnkosten von Meister*in und Auszubildender und die Gemeinkosten zusammen, um die Selbstkosten zu erhalten. Berechnen Sie dann den Gewinn und addieren Sie ihn zu den Selbstkosten. Nun haben Sie den Nettobedienungspreis. Für den Bruttobedienungspreis müssen Sie noch die Mehrwertsteuer aufschlagen.*

Materialkosten		17,80 €
+ Lohnkosten (M)	$\frac{14,50 \text{ €} \cdot 120 \text{ Min.}}{60} = 29,00 \text{ €}$	}
+ Lohnkosten (A)	$\frac{3,70 \text{ €} \cdot 30 \text{ Min.}}{60} = 1,85 \text{ €}$	
+ Gemeinkosten	$\frac{30,85 \text{ €} \cdot 45}{100} =$	13,88 €
= Selbstkosten		62,53 €
+ Gewinn	$\frac{62,53 \text{ €} \cdot 26}{100} =$	16,26 €
= Nettobedienungspreis		78,79 €
+ MwSt. 19 %	$\frac{78,79 \text{ €} \cdot 19}{100} =$	14,97 €
= Bruttobedienungspreis		93,76 €

Der Bruttobedienungspreis für die Balayage mit Pflege und Styling beträgt **93,76 €**.

So viele Punkte habe ich erreicht: _____

So lange habe ich gebraucht: _____



© **STARK Verlag**

www.stark-verlag.de
info@stark-verlag.de

Der Datenbestand der STARK Verlag GmbH
ist urheberrechtlich international geschützt.
Kein Teil dieser Daten darf ohne Zustimmung
des Rechteinhabers in irgendeiner Form
verwertet werden.

STARK