VERKÄUFER UND KAUFLEUTE
IM EINZELHANDEL

Prüfung im Einzelhandel bestehen



Verkauf, Warenwirtschaft, WiSo, Fachgespräch

500
Übungsfragen mit Lösungen

2 Probeprüfungen
24 Fallaufgaben zum Fachgespräch

JONAS ELLERKAMP

Prüfung im Einzelhandel bestehen

Verkauf, Warenwirtschaft, Geschäftsprozesse und Fachgespräch für Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel: 500 Übungsfragen, 2 Probeprüfungen und 24 Fallaufgaben

Jonas Ellerkamp

Impressum

Prüfung im Einzelhandel bestehen. Verkauf, Warenwirtschaft, Geschäftsprozesse und Fachgespräch für Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel: 500 Übungsfragen, 2 Probeprüfungen und 24 Fallaufgaben

© 2026 Jonas Ellerkamp. Alle Rechte vorbehalten.

Herausgeber: WRENTON SAS, 55 B rue Fondary, 75015 Paris, Frankreich.

Erstellt mit Unterstützung von KI (Claude).

Barrierefreiheit: Für dieses E-Book gilt die Ausnahme für Kleinstunternehmen nach § 3 Abs. 3 BFSG.

Dieses Buch dient der persönlichen Vorbereitung auf die Abschlussprüfung der Verkäuferinnen und Verkäufer und auf die Abschlussprüfung Teil 1 und Teil 2 der Kaufleute im Einzelhandel. Es ersetzt weder die Ausbildung im Betrieb noch den Unterricht in der Berufsschule. Maßgeblich sind die Ausbildungsordnung von 2017 (VerkEHKflAusbV), das Berufsbildungsgesetz, die Prüfungsordnung Ihrer Industrie- und Handelskammer und, außer in Baden-Württemberg, die Hinweise der AkA, jeweils in der geltenden Fassung. In Baden-Württemberg fragen Sie Ihre IHK nach Aufgabenform und Ablauf. Die Übungsfragen, Probeprüfungen und Fallaufgaben sind für dieses Buch geschrieben; sie sind keine Aufgaben der IHK oder der AkA. Alle Firmen, Personen, Preise und Mengen in den Beispielen sind erfunden. Stand der Rechtslage: November 2026.

Erste Auflage, November 2026.

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1. Verkäufer oder Kaufmann im Einzelhandel: Ihr Weg zur Prüfung
- Zwei Berufe, eine Ausbildungsordnung von 2017
- Was alle gemeinsam lernen und was nur Kaufleute lernen
- Ihre Wahlqualifikation steht im Ausbildungsvertrag
- Die Prüfungen im Überblick
- Vom Verkäufer zum Kaufmann: das dritte Jahr und die Anrechnung
- Zulassung, Termine, Baden-Württemberg und häufige Fragen
- Das Wichtigste für die Prüfung
- Testen Sie sich

Kapitel 2. Bestehen, Punkte und Ergänzungsprüfung: zwei Rechenwege
- Punkte und Noten: der 100-Punkte-Schlüssel
- Gewichtung beim Verkäufer und bei den Kaufleuten
- Die Bestehensregeln an vier Beispielen
- Die mündliche Ergänzungsprüfung: wann, wo und wie gerechnet wird
- Nicht bestanden: Wiederholung und Verlängerung
- Ihr Lernplan bis zur Prüfung
- Das Wichtigste für die Prüfung
- Testen Sie sich

Kapitel 3. Der schriftliche Prüfungstag: Aufgabenarten, Lösungsbogen, Rechenregeln
- Was Sie mitbringen dürfen: nur den Taschenrechner
- Gebunden und ungebunden: welche Bereiche wie geprüft werden
- Die Aufgabentypen der gebundenen Aufgaben an Beispielen
- Lösungsbogen, Kugelschreiber, Kennziffern: die Regeln
- Rechnen in der Prüfung: runden, Folgefehler, kleinstmögliche Zahl
- Ungebundene Aufgaben schreiben: vollständige Sätze, genau so viele Angaben wie verlangt
- Zeitplan für 90, 60, 60 und 120 Minuten
- Das Wichtigste für die Prüfung
- Testen Sie sich

Kapitel 4. Kunden verstehen: Kommunikation, Fragen und Kundentypen
- Der Kunde hat Vorrang: was die Ausbildungsordnung verlangt

Mit Worten und ohne Worte: Kommunikation und aktives Zuhören
Fragetechniken: offene, geschlossene und Alternativfragen
Warum Kunden kaufen: Kaufmotive und Kundentypen
Ich-Botschaften, Sie-Stil und das 4-Ohren-Modell
Kundendaten und Datenschutz an der Kasse und im Kundenclub
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 5. Das Verkaufsgespräch von der Begrüßung bis zum Abschluss
Die Phasen eines Verkaufsgesprächs
Bedarfsermittlung direkt und indirekt
Warenvorlage und Verkaufsargumentation: vom Merkmal zum Nutzen
Preisnennung und Einwandbehandlung
Ergänzungsangebote, Zusatzverkauf und Kaufabschluss
Herstellermarke, Handelsmarke, Gütesiegel und Nachhaltigkeit als Argumente
Ein ganzes Gespräch zum Mitlesen
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 6. Reklamation, Umtausch und Konflikte: Gesetz oder Kulanz
Beschwerde, Reklamation, Umtausch: drei verschiedene Fälle
Sachmangel: wann die Ware mangelhaft ist
Rechte des Kunden: zuerst Nacherfüllung, dann Rücktritt, Minderung, Schadensersatz
Fristen: zwei Jahre Verjährung, ein Jahr Beweislastumkehr
Garantie des Herstellers und Gewährleistung des Händlers
Umtausch aus Kulanz und Widerruf im Onlinehandel
Schwierige Gespräche: Konflikte in fünf Schritten lösen
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 7. Recht im Verkauf: Kaufvertrag, Jugendschutz und Preise
Wie im Laden ein Kaufvertrag entsteht
Minderjährige Kunden: Geschäftsfähigkeit und Taschengeld
Jugendschutz an der Kasse: Alkohol und Tabak
Eigentumsvorbehalt und Ratenkauf in einfachen Worten
Preisangaben: Gesamtpreis, Grundpreis, Preisermäßigung

Rücknahme von Elektroaltgeräten
Ladendiebstahl und Falschgeld: was das Gesetz sagt
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 8. Warenpräsentation, Werbung und Verkaufsförderung
Warenpräsentation nach Betriebsform, Sortiment und Zielgruppe
Regalzonen, Laufwege und Zweitplatzierung
Werbung planen: AIDA, Werbemittel, Werbeträger, Werbeplan
Werbung und Recht: Irreführung, vergleichende Werbung, Werbe-E-Mails
Verkaufsförderung und Kundenbindung
Werbeerfolg kontrollieren: einfache Rechnung
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 9. Wareneingang, Lager und Lagerkennzahlen
Ware annehmen: Menge, Verpackung und Begleitpapiere
Mängel bei der Warenannahme festhalten
Richtig lagern: die wichtigsten Lagergrundsätze
Meldebestand, Höchstbestand und Bestellmenge
Lagerkennzahlen berechnen und deuten
Ökologie im Lager: Verpackung und Energie
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 10. Warenwirtschaft, Inventur und Inventurdifferenzen
Das Warenwirtschaftssystem: genau und sofort erfassen
Den Bestand steuern: Bestellvorschläge und saisonale Einflüsse
Inventur: Pflicht und Verfahren nach dem HGB
Inventurdifferenzen: Ursachen und Maßnahmen
Belege prüfen und Unstimmigkeiten klären
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 11. Die Kasse: Zahlungen, Belege, Kassenbericht
Die Kasse vorbereiten und bedienen
Bar und unbar bezahlen, Preisnachlässe an der Kasse
Der Kassenbeleg: Pflicht und Inhalt

Umtausch und Reklamation an der Kasse buchen
Falschgeld erkennen und richtig handeln
Kassenabrechnung, Kassenbericht und Kassendifferenzen
Stress an der Kasse: ruhig und freundlich bleiben
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 12. Rechnen im Handel: Prozent, Dreisatz und Kalkulation
Dreisatz und Durchschnitt
Prozentrechnung: vom Hundert, im Hundert, auf Hundert
Umsatzsteuer im Preis: herausrechnen und aufschlagen
Bezugskalkulation: vom Listenpreis zum Bezugspreis
Verkaufskalkulation: vom Bezugspreis zum Ladenpreis
Kalkulationszuschlag, Kalkulationsfaktor und Handelsspanne
Rückwärts- und Differenzkalkulation, Folgen von Preisänderungen
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 13. WiSo 1: Ausbildung, Arbeitsrecht und Mitbestimmung im Handel
Der Ausbildungsvertrag: Inhalt, Probezeit und Pflichten
Die Vergütung: Mindestvergütung und Mindestlohn
Arbeitszeit, Pausen und Urlaub, auch am Samstag
Kündigung und Kündigungsschutz
Krankheit und Entgeltfortzahlung
Betriebsrat, Jugend- und Auszubildendenvertretung, Tarifvertrag
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 14. WiSo 2: Sozialversicherung, Unternehmen und Wirtschaft
Die fünf Zweige der Sozialversicherung und die Beiträge 2026
Minijob und Übergangsbereich im Einzelhandel
Kaufmann, Firma und Handelsregister
Rechtsformen im Handel: vom Einzelunternehmen bis zur GmbH
Vollmachten im Geschäft: Prokura und Handlungsvollmacht
Der Einzelhandel in der Wirtschaft: Aufgaben, Standort, Nachhaltigkeit
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich

Kapitel 15. Teil 2, Geschäftsprozesse im Einzelhandel: Einkauf, Sortiment und Logistik

Was der Prüfungsbereich verlangt: vier Gebiete, 120 Minuten

Einkauf: Bedarf, Bezugsquellen, Angebotsvergleich

Störungen beim Einkauf: Lieferverzug, mangelhafte Lieferung, Eigentumsvorbehalt

Sortimentsgestaltung: Breite, Tiefe, Handelsmarken, ABC-Analyse

Logistische Prozesse: vom Lieferanten bis ins Regal

Eine Prüfungssituation Schritt für Schritt lösen

Das Wichtigste für die Prüfung

Testen Sie sich

Kapitel 16. Teil 2, Geschäftsprozesse im Einzelhandel: Verkauf, Zahlen, Personal und Onlinehandel

Verkaufsprozesse verbessern: Schnittstellen und Schwachstellen

Controlling mit Kennzahlen: Rohertrag, Raumleistung, Personalleistung, Durchschnittsbon

Deckungsbeitrag und Preisentscheidung

Personal: Einsatzplanung, Gespräche und Arbeitszeitregeln

Marketing im Teil 2: Marktforschung, Zielgruppen, Marketing-Mix

Onlinehandel und Multi-Channel: Bestellbutton, Impressum, Widerruf

Das Wichtigste für die Prüfung

Testen Sie sich

Kapitel 17. Das fallbezogene Fachgespräch: 15 Minuten Vorbereitung, 20 Minuten Gespräch

Die Regeln für Verkäufer und für Kaufleute

Zwei Aufgaben, eine Wahl: so entscheiden Sie in der ersten Minute

15 Minuten Vorbereitung: der Notizzettel in fünf Feldern

Die Darstellung des Lösungsweges: Situation, Ziel, Vorgehen, Begründung, Ergebnis

Warenbereich und Ausbildungsnachweis: was der Ausschuss fragen kann

Was die Prüfer wirklich hören wollen: die Fähigkeiten aus der Verordnung

Typische Fehler und wie Sie Pausen und Nachfragen meistern

Das Wichtigste für die Prüfung

Testen Sie sich

Anhang 1. 500 Übungsfragen mit Lösungen

Verkauf und Werbemaßnahmen (Fragen 1 bis 150)
Warenwirtschaft und Kalkulation (Fragen 151 bis 275)
Wirtschafts- und Sozialkunde (Fragen 276 bis 375)
Geschäftsprozesse im Einzelhandel, nur Kaufleute (Fragen 376 bis 450)
Fachgespräch (Fragen 451 bis 500)
Anhang 2. Probeprüfung 1: schriftliche Prüfung der Verkäufer und Teil 1 der Kaufleute mit Lösungen
Hinweise zur Probeprüfung
Verkauf und Werbemaßnahmen
Warenwirtschaft und Kalkulation
Wirtschafts- und Sozialkunde
Lösungen und Bewertungshinweise
Auswertung
Anhang 3. Probeprüfung 2: Teil 2 der Kaufleute, Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit Lösungen
Hinweise zur Probeprüfung
Ausgangssituation
Situation 1: Einkauf von Hochbeeten
Situation 2: Sortiment im Gartencenter
Situation 3: Lager und Bestand in der Hauptfiliale
Situation 4: Verkauf und Controlling in der Hauptfiliale
Situation 5: Marketing und Onlinehandel
Lösungen und Bewertungshinweise
Auswertung
Anhang 4. Das Fachgespräch: 24 Fallaufgaben mit Lösungswegen
Fälle 1 bis 8: die Wahlqualifikationen des Verkäufers
Anhang 5. Glossar: 80 Begriffe aus Verkauf, Warenwirtschaft und Prüfung
Anhang 6. Weitere Bücher von Jonas Ellerkamp
Weitere Bücher

Kapitel 1. Verkäufer oder Kaufmann im Einzelhandel: Ihr Weg zur Prüfung

Montagmorgen, kurz vor Ladenöffnung, im Lager der Sportwelt Kramer OHG in 12345 Musterstadt. Zwei neue Auszubildende stehen zwischen Kartons mit Laufschuhen. Lena wird Verkäuferin, ihre Ausbildung dauert zwei Jahre. Murat wird Kaufmann im Einzelhandel, seine Ausbildung dauert drei Jahre. Beide fangen am selben Tag an. Beide räumen dieselben Regale ein und stehen an derselben Kasse. Und beide schreiben am Ende des zweiten Jahres dieselbe schriftliche Prüfung.

Genau deshalb gibt es dieses Buch für beide Berufe. In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Ihre Ausbildung aufgebaut ist, welche Prüfungen auf Sie warten und wo sich die beiden Berufe unterscheiden. Ein Hinweis vorab: Dieses Buch bereitet Sie auf die Prüfung vor. Es ersetzt weder die Berufsschule noch Ihren Ausbildungsbetrieb noch die Informationen Ihrer IHK. Nutzen Sie alle drei.

Zwei Berufe, eine Ausbildungsordnung von 2017

Jeder Ausbildungsberuf hat eine Ausbildungsordnung. Diese Verordnung erlässt der Bund. Darin steht, welche Inhalte Sie lernen und wie die Prüfung aussieht. Für Verkäufer und für Kaufleute im Einzelhandel gibt es nur eine gemeinsame Verordnung. Ihr voller Name ist lang: „Verordnung über die Berufsausbildungen zum Verkäufer und zur Verkäuferin sowie zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel“. Die Kurzform lautet „Verkäufer- und Einzelhandelskaufleuteausbildungsverordnung“, abgekürzt VerkEHKflAusbV.

Die Verordnung stammt vom 13. März 2017. Sie wurde am 1. Juni 2017 noch einmal geändert. Nach § 31 VerkEHKflAusbV gilt: „Diese Verordnung tritt am 1. August 2017 in Kraft.“ Sie hat eine ältere Verordnung abgelöst. In diesem Buch sprechen wir kurz von der Ausbildungsordnung von 2017.

Die Dauer der Ausbildung steht in § 2 VerkEHKflAusbV:

- Verkäufer und Verkäuferinnen lernen „zwei Jahre“ (§ 2 Abs. 1).
- Kaufleute im Einzelhandel lernen „drei Jahre“ (§ 2 Abs. 2).

Die Ausbildungsordnung von 2017 ist die Grundlage für alles, was Sie in diesem Buch lesen. Auch die Akademie für die kaufmännischen Prüfungen der IHK, kurz AkA, führt beide Berufe mit dem Zusatz „AO 2017“. Die AkA erstellt die schriftlichen Prüfungsaufgaben für die meisten IHK. Eine neue Ausbildungsordnung für den Einzelhandel ist nicht veröffentlicht. Sie lernen also nach den Regeln, nach denen Sie auch geprüft werden.

Was alle gemeinsam lernen und was nur Kaufleute lernen

Was in der Ausbildung vermittelt wird, nennt die Verordnung Berufsbildpositionen. Gemeint sind die großen Lernbereiche, aus denen Ihre Ausbildung besteht. Für Verkäufer stehen sie in § 4 Abs. 2 VerkEHKflAusbV. Es sind sieben:

- „Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes“
- „Warenpräsentation und Werbemaßnahmen“
- „Preiskalkulation“
- „Warenbestandskontrolle“
- „Warenannahme und -lagerung“
- „Verkaufen von Waren“
- „Servicebereich Kasse“

Dazu kommen Themen, die während der ganzen Ausbildung nebenbei laufen. Die Verordnung nennt sie integrativ. Dazu gehören Berufsbildung sowie arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften, Bedeutung und Struktur des Einzelhandels und des Ausbildungsbetriebes, Information und Kommunikation, Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit sowie Umweltschutz (§ 4 Abs. 4).

Kaufleute im Einzelhandel lernen dieselben sieben Berufsbildpositionen. Das regelt § 5 Abs. 2 VerkEHKflAusbV. Es gibt aber eine achte Position, die nur für Kaufleute gilt: „Einzelhandelsprozesse“. Sie gehört ins dritte Ausbildungsjahr.

Was steckt hinter diesem Wort? Kaufleute sollen das Geschäft als Ganzes verstehen. Sie ordnen „Einkauf, Sortimentsgestaltung, logistische Prozesse und Verkauf als Kernprozesse des Einzelhandels in die Wertschöpfungskette“ ein. Die Wertschöpfungskette ist der Weg der Ware vom Hersteller bis zum Kunden. An jeder Station entsteht Wert. Kaufleute suchen auf diesem Weg nach Schwachstellen und Fehlerquellen. Sie schauen auf die Schnittstellen zu Lieferanten und Herstellern. Sie kennen auch die unterstützenden Prozesse: Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen. Dazu kommen das Controlling als Informations- und Steuerungsinstrument, Maßnahmen zur Qualitätssicherung und die Nachhaltigkeitsziele des Betriebes.

Ein Beispiel aus dem Alltag: Lena merkt an der Kasse, dass ein beliebter Trinkrucksack ständig ausverkauft ist. Sie meldet das. Murat lernt im dritten Jahr, warum das passiert. Er sucht die Ursache in der ganzen Kette: Bestellmenge, Lieferzeit, Lager.

Merken Sie sich: Die ersten zwei Jahre sind inhaltlich gleich. Das dritte Jahr macht den Unterschied.

Ihre Wahlqualifikation steht im Ausbildungsvertrag

Neben den Pflichtthemen gibt es Wahlqualifikationen. Eine Wahlqualifikation ist ein Schwerpunkt, den Ihr Betrieb für Sie auswählt. Sie steht in Ihrem Ausbildungsvertrag. Schauen Sie heute noch nach, was dort steht. Davon hängt Ihr Fachgespräch ab.

Für Verkäufer nennt § 4 Abs. 3 VerkEHKflAusbV vier Wahlqualifikationen:
1. „Sicherstellung der Warenpräsenz“
2. „Beratung von Kunden“
3. „Kassensystemdaten und Kundenservice“
4. „Werbung und Verkaufsförderung“

Die Verordnung sagt: „Eine der Wahlqualifikationen ist im Ausbildungsvertrag auszuweisen.“ Als Richtwert für die Vermittlung gelten 12 Wochen.

Kaufleute im Einzelhandel haben mehr Wahlqualifikationen. Zuerst wählen sie, wie Verkäufer, eine der vier genannten Wahlqualifikationen, ebenfalls mit

einem Richtwert von 12 Wochen (§ 5 Abs. 3). Für das dritte Jahr kommen nach § 5 Abs. 4 drei weitere hinzu. Sie stammen aus einer Liste von acht:

1. „Beratung von Kunden in komplexen Situationen“
2. „Beschaffung von Waren“
3. „Warenbestandssteuerung“
4. „kaufmännische Steuerung und Kontrolle“
5. „Marketingmaßnahmen“
6. „Onlinehandel“
7. „Mitarbeiterführung und -entwicklung“
8. „Vorbereitung unternehmerischer Selbständigkeit“

Hier gibt es eine Regel, die viele übersehen: „Drei der Wahlqualifikationen sind im Ausbildungsvertrag auszuweisen, darunter mindestens eine aus den Nummern 1 bis 3.“ Der Richtwert liegt bei 13 Wochen für jede.

Ein Beispiel: Kevin lernt Kaufmann im Einzelhandel im Modehaus Brenner GmbH. In seinem Vertrag stehen „Beschaffung von Waren“, „Marketingmaßnahmen“ und „Onlinehandel“. Ist die Regel erfüllt? Ja. „Beschaffung von Waren“ hat die Nummer 2. Damit ist mindestens eine Wahlqualifikation aus den Nummern 1 bis 3 dabei.

Ihr Betrieb plant die Ausbildung. Nach § 6 VerkEHKflAusbV erstellt er einen Ausbildungsplan, spätestens zu Beginn der Ausbildung. Sie selbst führen einen Ausbildungsnachweis (Berichtsheft). § 7 VerkEHKflAusbV sagt: „Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen.“ Nach dem Berufsbildungsgesetz darf er schriftlich oder elektronisch geführt werden. Und: „Die Ausbildenden haben den Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen.“

Warum ist das für die Prüfung wichtig? Im Fachgespräch kann der Prüfungsausschuss nach dem Warenbereich fragen, den Sie im Betrieb gelernt und im Ausbildungsnachweis beschrieben haben. Ein sorgfältiges Berichtsheft ist also auch Prüfungsvorbereitung. Mehr dazu in Kapitel 17.

Die Prüfungen im Überblick

Jetzt wird es konkret. Welche Prüfung schreiben Sie wann? Die Antwort hängt von Ihrem Beruf ab.

Verkäufer: Zwischenprüfung und Abschlussprüfung

Verkäufer schreiben zuerst eine Zwischenprüfung. Sie dient nach der Verordnung „zur Ermittlung des Ausbildungsstandes“. Sie findet „zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres“ statt und prüft den Stoff der „ersten zwölf Monate“. Es gibt einen einzigen Prüfungsbereich: „Verkaufsprozesse“. Sie zeigen dort, dass Sie über das Waren- und Dienstleistungsangebot informieren, Waren verkaufen und an der Kasse kundenorientiert handeln können. Dazu gehören auch Sicherheit, Gesundheitsschutz und Umweltschutz. Die Zwischenprüfung ist schriftlich. „Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.“

Wichtig: Die Zwischenprüfung zählt nicht für die Endnote. § 18 VerkEHKflAusbV nennt nur die Prüfungsbereiche der Abschlussprüfung. Sie zeigt Ihnen aber früh, wo Sie stehen.

Die Abschlussprüfung findet „am Ende der Berufsausbildung“ statt. Sie hat vier Prüfungsbereiche:
1. „Verkauf und Werbemaßnahmen“
2. „Warenwirtschaft und Kalkulation“
3. „Wirtschafts- und Sozialkunde“
4. „Fachgespräch in der Wahlqualifikation“

Kaufleute: Teil 1 und Teil 2

Kaufleute im Einzelhandel haben keine Zwischenprüfung. Ihre Abschlussprüfung ist gestreckt. Das bedeutet: Sie wird in zwei Teile geteilt, die zeitlich auseinanderliegen. § 19 VerkEHKflAusbV teilt die Abschlussprüfung in Teil 1 und Teil 2. § 20 regelt den Zeitpunkt: „Teil 1 soll am Ende des zweiten Ausbildungsjahres durchgeführt werden, Teil 2 am Ende der Berufsausbildung.“ Teil 1 prüft den Stoff der „ersten 24 Monate“ und den passenden Berufsschulunterricht.

Teil 1 besteht aus drei Prüfungsbereichen (§ 21): „Verkauf und Werbemaßnahmen“, „Warenwirtschaft und Kalkulation“ und „Wirtschafts- und Sozialkunde“. Das sind genau die drei schriftlichen Bereiche des Verkäufers. Die Paragrafen 22 bis 24 haben denselben Wortlaut wie die Paragrafen 14 bis 16. Die schriftliche Abschlussprüfung der Verkäufer und Teil 1 der Kaufleute im Einzelhandel haben dieselben Prüfungsbereiche, dieselben Zeiten und dieselben Anforderungen.

Teil 2 hat zwei Prüfungsbereiche: „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ und das „Fachgespräch in der Wahlqualifikation“. In Geschäftsprozesse bearbeiten Sie „komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert“. Die Aufgaben stammen aus „mindestens zwei“ der Gebiete „Einkauf“, „Sortimentsgestaltung“, „logistische Prozesse“ und „Verkauf“. „Die Prüfungszeit beträgt 120 Minuten.“ Stoff aus Teil 1 kann in Teil 2 wieder vorkommen, aber nach § 25 Abs. 2 „nur insoweit“, als er für die berufliche Handlungsfähigkeit nötig ist. Diesen Teil behandeln die Kapitel 15 und 16.

Beide Berufe im Vergleich

Laut AkA sieht der Ablauf so aus:

Prüfungsbereich	Form und Zeit	Wer schreibt ihn?
Verkauf und Werbemaßnahmen	ungebunden, 90 Minuten, 1. Prüfungstag	Verkäufer und Kaufleute (Teil 1)
Warenwirtschaft und Kalkulation	gebunden, 60 Minuten, 1. Prüfungstag	Verkäufer und Kaufleute (Teil 1)
Wirtschafts- und Sozialkunde	gebunden, 60 Minuten, 1. Prüfungstag	Verkäufer und Kaufleute (Teil 1)
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	ungebunden, 120 Minuten, 2. Prüfungstag	nur Kaufleute (Teil 2)
Fachgespräch in der Wahlqualifikation	mündlich, höchstens 20 Minuten	beide, aber mit anderer Grundlage

Gebunden heißt: Sie wählen oder tragen Lösungen in vorgegebene Felder ein. Ungebunden heißt: Sie schreiben Ihre Antworten selbst in Sätzen. Wie das am Prüfungstag aussieht, zeigt Kapitel 3.

Achtung, Prüfungsfalle: Gleiche Prüfungsbereiche heißen nicht automatisch gleiche Aufgaben. Veröffentlicht ist nur, dass Bereiche, Zeiten, Formen und Prüfungstag übereinstimmen. Ob Lena und Murat dieselben Aufgabenblätter bekommen, ist nicht veröffentlicht. Für Ihre Vorbereitung spielt das keine Rolle. Sie lernen denselben Stoff.

Das Fachgespräch: eine wichtige Unterscheidung

Beide Berufe enden mit einem Fachgespräch. Die Grundlage ist aber verschieden:

- Verkäufer: Das Fachgespräch bezieht sich auf die Wahlqualifikation aus dem Vertrag (§ 4 Abs. 3), also auf eine der vier Wahlqualifikationen.
- Kaufleute: Das Fachgespräch bezieht sich auf „eine der nach § 5 Absatz 4 Satz 1 im Ausbildungsvertrag ausgewiesenen Wahlqualifikationen“. Das ist eine der drei Wahlqualifikationen aus dem dritten Jahr, nicht die aus § 5 Abs. 3.

Der Ablauf ist für beide gleich. Der Prüfungsausschuss stellt zwei praxisbezogene Aufgaben. Eine davon suchen Sie sich aus. Zur Vorbereitung bleiben Ihnen 15 Minuten. Das Gespräch beginnt mit Ihrer Darstellung des Lösungsweges. Es „dauert höchstens 20 Minuten“. Kapitel 17 erklärt Schritt für Schritt, wie Sie sich darauf vorbereiten.

Vom Verkäufer zum Kaufmann: das dritte Jahr und die Anrechnung

Viele Verkäufer hängen nach der Prüfung ein drittes Jahr an. Die Verordnung macht das leicht. § 30 Abs. 1 VerkEHKflAusbV sagt: „Die erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin kann im Umfang von zwei Jahren auf die Dauer der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel angerechnet werden.“

Anrechnen heißt hier: Die zwei Jahre als Verkäufer zählen für die Ausbildung zur Kauffrau oder zum Kaufmann. Es bleibt ein Jahr.

Noch besser: Nach § 30 Abs. 2 stehen die Ergebnisse des Verkäufers in den drei schriftlichen Bereichen dem Teil 1 der Kaufleute gleich. Sie schreiben Teil 1 also nicht noch einmal.

Ein Beispiel: Sophie hat ihre Verkäuferprüfung bestanden. Ihre Ergebnisse: Verkauf und Werbemaßnahmen 72 Punkte, Warenwirtschaft und Kalkulation 64 Punkte, Wirtschafts- und Sozialkunde 58 Punkte. Sie unterschreibt für ein drittes Jahr als Kauffrau im Einzelhandel. Diese drei Ergebnisse gelten nun als ihr Teil 1. Im dritten Jahr lernt sie die Einzelhandelsprozesse und ihre drei neuen Wahlqualifikationen. Am Ende schreibt sie Geschäftsprozesse im Einzelhandel und führt ein neues Fachgespräch.

Ihr Tipp: Sprechen Sie früh mit Ihrem Betrieb, wenn Sie das dritte Jahr möchten. Dann kann der Betrieb die Wahlqualifikationen für das dritte Jahr rechtzeitig planen.

Zulassung, Termine, Baden-Württemberg und häufige Fragen

Wer wird zugelassen?

Die Zulassung regelt das Berufsbildungsgesetz (BBiG). Nach § 43 Abs. 1 BBiG werden Sie zugelassen, wenn drei Dinge stimmen. Erstens: Sie haben die Ausbildungszeit zurückgelegt, oder sie endet spätestens „zwei Monate“ nach dem Prüfungstermin. Zweitens: Sie haben Ihren Ausbildungsnachweis vorgelegt. Drittens: Ihr Ausbildungsvertrag ist im Verzeichnis der IHK eingetragen.

Für die gestreckte Prüfung der Kaufleute gilt § 44 BBiG. Über die Zulassung wird für jeden Teil getrennt entschieden. Für Teil 2 müssen Sie „am ersten Teil der Abschlussprüfung teilgenommen“ haben. Teilnehmen genügt. Bestehen ist dafür keine Bedingung. Wer Teil 1 ohne eigenes Verschulden nicht ablegen konnte, schreibt ihn „zusammen mit dem zweiten Teil“.

Gute Leistungen können zu einer vorzeitigen Zulassung führen. § 45 Abs. 1 BBiG erlaubt das, „wenn ihre Leistungen dies rechtfertigen“. Vorher werden Betrieb und Berufsschule angehört. Auch ohne Ausbildungsvertrag ist eine

Prüfung möglich. Wer als Externer antritt, muss nach § 45 Abs. 2 BBiG „mindestens das Eineinhalbfache“ der Ausbildungszeit in dem Beruf gearbeitet haben.

Wann sind die Prüfungen?

Im Jahr gibt es zwei schriftliche Prüfungstermine: einen im Sommer, einen im Winter. Festgelegt werden sie von der AkA. Wann Sie selbst geprüft werden, erfahren Sie von Ihrer IHK. Auch den Termin für Ihr Fachgespräch bekommen Sie nach den Hinweisen der AkA von Ihrer Industrie- und Handelskammer.

Was gilt in Baden-Württemberg?

Die AkA schreibt dazu: „Die Informationen zur Abschlussprüfung gelten nicht für die Prüfungen in Baden-Württemberg. Informationen erhalten Sie dort über die zuständige Industrie- und Handelskammer.“ Die Ausbildungsordnung von 2017 ist aber eine Verordnung des Bundes. Prüfungsbereiche, Zeiten, Gewichtung und Bestehensregeln gelten deshalb auch dort. Anders sein können die Form der Aufgaben und der Ablauf. In Baden-Württemberg fragen Sie Ihre IHK nach Aufgabenform und Ablauf.

Häufige Fragen

„Muss ich für die Prüfung bezahlen?“ Nein. Nach § 37 Abs. 4 BBiG gilt: „Die Abschlussprüfung ist für Auszubildende gebührenfrei.“

„Was passiert, wenn ich durchfalle?“ Laut § 37 Abs. 1 BBiG dürfen Sie eine nicht bestandene Abschlussprüfung zweimal wiederholen. Für Kaufleute ist wichtig: Der erste Teil ist „nicht eigenständig wiederholbar“. Kapitel 2 erklärt, was das bedeutet.

„Wie erfahre ich mein Ergebnis aus Teil 1?“ Ihre IHK teilt es Ihnen mit, laut § 37 Abs. 2 BBiG in Schriftform oder elektronisch.

„Wie viele Aufgaben kommen dran?“ Das ist nicht öffentlich festgelegt. Auch die Punkteverteilung innerhalb eines Prüfungsbereichs ist nicht veröffentlicht. Die Übungsfragen und die Probeprüfungen in diesem Buch folgen