AUSBILDUNGSORDNUNG 2020
GROSSHANDEL UND AUSSENHANDEL

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement

Abschlussprüfung

Teil 1 und Teil 2



mit dem fallbezogenen Fachgespräch

500
Übungsfragen mit Lösungen

2 Probeprüfungen
40 Rechenaufgaben mit Lösungsweg

JONAS ELLERKAMP

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement: Abschlussprüfung Teil 1 und Teil 2

Beide Fachrichtungen nach der Ausbildungsordnung 2020: 500 Übungsfragen, 2 Probeprüfungen, 40 Rechenaufgaben und das fallbezogene Fachgespräch

Jonas Ellerkamp

Impressum

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement: Abschlussprüfung Teil 1 und Teil 2. Beide Fachrichtungen nach der Ausbildungsordnung 2020: 500 Übungsfragen, 2 Probeprüfungen, 40 Rechenaufgaben und das fallbezogene Fachgespräch

© 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 Teil 1 und Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung für Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement in beiden Fachrichtungen, Großhandel und Außenhandel, nach der Ausbildungsverordnung vom 19. März 2020 (GuAMKflAusbV), in Kraft seit dem 1. August 2020. Es ersetzt weder die Ausbildung im Betrieb noch den Unterricht in der Berufsschule. Maßgeblich sind die GuAMKflAusbV, das Berufsbildungsgesetz und die Prüfungsordnung Ihrer zuständigen Stelle, jeweils in der geltenden Fassung. In Baden-Württemberg können Form und Ablauf der schriftlichen Aufgaben abweichen; Auskunft gibt dort Ihre IHK. Die Übungsfragen, Probeprüfungen und Rechenaufgaben sind für dieses Buch geschrieben; sie sind keine Aufgaben der IHK oder der AkA. Alle Firmen, Personen, Preise, Adressen, Mengen, Wechselkurse und Zollsätze in den Beispielen sind erfunden. Stand der Rechtslage: November 2026.

Incoterms® and the Incoterms® 2020 logo are trademarks of ICC. Use of these trademarks does not imply association with, approval of or sponsorship by ICC unless specifically stated above. The Incoterms® Rules are protected by copyright owned by ICC.

Erste Auflage, November 2026.

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1. Die Ausbildungsordnung 2020 und Ihre Abschlussprüfung: zwei Fachrichtungen, zwei Teile

- Seit wann die Ordnung gilt und für wen
- Zwei Fachrichtungen, gemeinsame Inhalte, keine Wahlbausteine
- Gestreckte Prüfung: die Inhalte von Teil 1 und Teil 2
- Wer die Aufgaben schreibt und was dieses Buch nicht verwendet
- Zulassung, Wiederholung und Baden-Württemberg
- Was die Berufsschule beiträgt: die 13 Lernfelder
- Wie Sie mit diesem Buch arbeiten
- Das Wichtigste für die Prüfung
- Testen Sie sich

Kapitel 2. Abschlussnote im Groß- und Außenhandel: Gewichtung, Bestehen und Ergänzungsprüfung

- Fünf Prüfungsbereiche, fünf Gewichte
- Die vier Bestehensregeln, mit drei Prüfungsbereichen von Teil 2
- Punkte und Noten
- Fünf Rechenbeispiele
- Die mündliche Ergänzungsprüfung
- Nicht bestanden: Wiederholung
- Ihr Lernplan bis zu Teil 2 und die Begleitseite
- Das Wichtigste für die Prüfung
- Testen Sie sich

Kapitel 3. Der Prüfungstag im Groß- und Außenhandel: gebundene und ungebundene Aufgaben, Lösungsbogen und Zeiteinteilung

- Welche Aufgabenformen in welchem Prüfungsbereich vorkommen
- Gebundene Aufgaben und der Lösungsbogen
- Ungebundene Aufgaben: Arbeitsanweisungen lesen, Rechenwege zeigen
- Die Rundungsregel dieses Buches
- Erlaubte Hilfsmittel
- Zeit einteilen in 90, 120 und 60 Minuten
- Organisation am Prüfungstag
- Das Wichtigste für die Prüfung

Testen Sie sich
Kapitel 4. Der Großhandel: Funktionen, Sortiment und Dienstleistungen
Was ein Großhändler in der Wertschöpfungskette leistet
Sortimentsbreite, Sortimentstiefe, Kern- und Randsortiment
Bedarf und Absatzchancen ermitteln
Verpackung auswählen: technisch, ökonomisch, ökologisch
Dienstleistungen als Verkaufsargument
Streckengeschäft und Lagergeschäft
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 5. Einkauf: Bedarf, Bestellmenge, Bezugsquellen und Angebotsvergleich
Wann bestellen: Bestellpunkt- und Bestellrhythmusverfahren
Meldebestand, Mindestbestand und Höchstbestand
Die optimale Bestellmenge, tabellarisch und mit Formel
Bezugsquellen finden und Anfragen stellen
Quantitativer Angebotsvergleich
Qualitativer Vergleich mit der Nutzwertanalyse
Skonto nutzen oder nicht: der Skontozins
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 6. Verkauf: Anfrage, Angebot, Kalkulation und Auftrag
Die Kundenanfrage prüfen und die Bonität klären
Das Angebot: Bindung, Liefer- und Zahlungsbedingungen
Vorwärtskalkulation mit Handlungskostenzuschlag
Kalkulationszuschlag, Kalkulationsfaktor und Handelsspanne
Rückwärts- und Differenzkalkulation
Den Auftrag bestätigen und die Rechnung schreiben
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 7. Kaufvertrag unter Kaufleuten: Erfüllung und Störungen
Wie ein Kaufvertrag zustande kommt: Antrag und Annahme
Pflichten aus dem Kaufvertrag und Eigentumsvorbehalt
Erfüllungsort, Versendungskauf und Gefahrübergang
Prüfen und rügen: § 377 HGB

Lieferverzug und Zahlungsverzug
Annahmeverzug des Kunden
Verjährung und Mahnverfahren
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 8. Kommunikation, Kundendaten und IT-Sicherheit
Adressatengerecht schreiben: Brief und E-Mail
Gespräche führen, auch am Telefon
Englisch im Kundenkontakt
Kundendaten verwalten nach der DSGVO
IT-Sicherheit am Arbeitsplatz
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 9. Lagerlogistik und Retouren
Wareneingang: Annahme, Kontrolle, Abweichungen
Einlagern, Lagerplatz, Lagerpflege
Kommissionieren und Versand vorbereiten
Inventur und Inventurdifferenz
Lagerkennzahlen
Kundenretouren und Lieferantenretouren
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 10. Transport, Spedition und Versand
Verkehrsträger und Verkehrsmittel vergleichen
Frachtvertrag und Speditionsvertrag
Versandkosten ermitteln
Haftung des Frachtführers und ihre Grenze
Gefahrübergang beim Versand
Liefertermine überwachen, Sendungen verfolgen
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 11. Außenhandel: Märkte, Risiken, Verträge und Incoterms® 2020
Auslandsmärkte finden und bewerten
Die vier Risiken im Außenhandel

EU-Binnenmarkt und Drittland
Die Incoterms®-Regeln 2020 im Überblick
EXW, FCA, FOB, CIF und DDP im Vergleich
Kosten und Gefahr bei FOB und CIF: ein Beispiel
UN-Kaufrecht und Vertrag in der Fremdsprache
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 12. Zahlungsbedingungen, Akkreditiv, Finanzierung und Devisen
Zahlungsbedingungen von Vorkasse bis offenes Ziel
Das Dokumenteninkasso
Das Dokumentenakkreditiv Schritt für Schritt
Wechselkurse lesen und umrechnen
Wechselkursrisiko und Devisentermingeschäft
Exportangebot in Fremdwährung und Akkreditivkosten
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 13. Zoll, Einfuhrabgaben und Außenhandelsdokumente
Ware aus einem Drittland: Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr
Der Zollwert
Zoll und Einfuhrumsatzsteuer berechnen
Was in den Einstandspreis gehört und was nicht
Ausfuhr und innergemeinschaftliche Lieferung
Die wichtigsten Dokumente
Zoll und Einfuhrumsatzsteuer buchen
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 14. Marketing, Verkaufsförderung und Kundenbindung
Marktforschung im Großhandel
Der Marketing-Mix eines Großhändlers
Online-Vertrieb und Außendienst
Werbung im Rahmen des UWG
Werbeerfolg messen
Kunden binden
Das Wichtigste für die Prüfung

Testen Sie sich
Kapitel 15. Buchführung im Großhandel: Warenkonten, Umsatzsteuer, Nachlässe und Abschluss
Der Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel
Wareneinkauf, Bezugskosten und Rücksendungen buchen
Skonto, Nachlässe und Boni mit Vorsteuerkorrektur
Warenverkauf und Umsatzsteuer, Zahllast
Wareneinsatz, Bestandsveränderung und Rohgewinn
Abschreibung und geringwertige Wirtschaftsgüter
Belege aufbewahren
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 16. Kosten- und Leistungsrechnung und Kennzahlen im Großhandel
Kosten und Leistungen, Aufwand und Ertrag
Die Ergebnistabelle
Der einstufige Betriebsabrechnungsbogen nach Warengruppen
Handlungskostenzuschlag und Kalkulation
Deckungsbeitrag und Preisuntergrenze
Kennzahlen für Steuerung und Kontrolle
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 17. Daten- und Warenfluss im ERP-System und Projektarbeit
Ein Kundenauftrag durch das ERP-System
Stammdaten und Datenqualität
Kundenbeziehungen verwalten
Ein Projekt planen: Auftrag, Ziele, Meilensteine
Im Team arbeiten und Ergebnisse festhalten
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 18. Das fallbezogene Fachgespräch: klassische Variante und Report-Variante
Was geprüft wird und in welchen Gebieten
Wer die Variante wählt
Die klassische Variante: 15 Minuten Vorbereitung, dann das Gespräch

Die Report-Variante: zwei Fachaufgaben, zwei Reporte
Einen Report schreiben: Aufbau auf drei Seiten
Im Gespräch überzeugen
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Kapitel 19. Wirtschafts- und Sozialkunde für Kaufleute im Groß- und Außenhandel
Ausbildungsvertrag und Arbeitsvertrag
Mitbestimmung: Betriebsrat und Jugend- und Auszubildendenvertretung
Sozialversicherung und Entgeltabrechnung 2026
Vollmachten: Prokura und Handlungsvollmacht
Rechtsformen im Handel
Der Groß- und Außenhandel in der Wirtschaft
Das Wichtigste für die Prüfung
Testen Sie sich
Anhang 1. 500 Übungsfragen mit Lösungen
Teil 1: Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen (Fragen 1 bis 175)
Teil 2: Prozessorientierte Organisation von Großhandels- oder Außenhandelsgeschäften (Fragen 176 bis 350)
Teil 2: Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen (Fragen 351 bis 450)
Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde (Fragen 451 bis 500)
Anhang 2. Probeprüfung 1: Teil 1, Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen
Hinweise zur Bearbeitung
Ausgangssituation
Teil A: Ungebundene Aufgaben (70 Punkte)
Teil B: Gebundene Aufgaben (30 Punkte)
Lösungen
Auswertung
Anhang 3. Probeprüfung 2: Teil 2, Prozessorientierte Organisation von Groß- und Außenhandelsgeschäften
Hinweise zur Bearbeitung
Ausgangssituation

Aufgabe 1: Einkauf im Ausland (25 Punkte, beide Fachrichtungen)
Aufgabe 2: Verkauf, Marketing und Reklamation (25 Punkte, beide Fachrichtungen)
Aufgabe 3 G: Lager und Retouren (25 Punkte, nur Fachrichtung Großhandel)
Aufgabe 3 A: Zahlung und Währung (25 Punkte, nur Fachrichtung Außenhandel)
Aufgabe 4: Transport und Kommunikation (25 Punkte, beide Fachrichtungen)
Lösungen
Auswertung
Anhang 4. 40 Rechenaufgaben mit Lösungsweg
Note und Ergänzungsprüfung
Beschaffung und Einkauf
Verkaufskalkulation
Lager
Transport
Außenhandel, Zahlung und Devisen
Buchführung
Entgeltabrechnung
Kosten- und Leistungsrechnung
Anhang 5. Deutsch-englisches Glossar für den Groß- und Außenhandel: 80 Begriffe
Anhang 6. Weitere Bücher von Jonas Ellerkamp

Kapitel 1. Die Ausbildungsordnung 2020 und Ihre Abschlussprüfung: zwei Fachrichtungen, zwei Teile

Ein Großhandel für Elektromaterial, ein Importeur für Werkzeug, ein Exporteur für Lebensmittel: Die Betriebe sind sehr verschieden. Trotzdem schreiben alle Auszubildenden dieses Berufs dieselbe Art von Prüfung. Die Regeln dafür stehen in einer einzigen Verordnung. Wer sie kennt, plant ruhiger und verschenkt keine Punkte durch Missverständnisse. Dieses Kapitel zeigt Ihnen den Rahmen. Die Einzelheiten zu Noten, Prüfungstag und Fachgespräch folgen in den Kapiteln 2, 3 und 18.

Seit wann die Ordnung gilt und für wen

Ihre Ausbildung beruht auf der „Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement“. Die amtliche Kurzbezeichnung lautet GuAMKflAusbV. Das klingt sperrig, ist aber im Alltag der Berufsschule ein gängiges Kürzel.

Zwei Daten sollten Sie auseinanderhalten:

- Die Verordnung stammt vom 19. März 2020. Sie steht im Bundesgesetzblatt (BGBl. I 2020 S. 715).
- In Kraft getreten ist sie am 1. August 2020. So legt es § 25 GuAMKflAusbV fest.

In der Prüfung oder im Fachgespräch heißt es also richtig: die Verordnung vom 19. März 2020, gültig seit dem 1. August 2020. Ein Datum ist das Datum des Erlasses, das andere der Starttermin. Mit der neuen Ordnung wurde die frühere Verordnung „im Groß- und Außenhandel“ vom 14. Februar 2006 aufgehoben. Der alte Berufsname Kaufmann im Groß- und Außenhandel taucht deshalb nur noch in älteren Unterlagen auf.

Nach § 2 GuAMKflAusbV dauert die Ausbildung drei Jahre. Die Verordnung gilt für Frauen und Männer gleichermaßen, und sie gilt im ganzen Bundesge-

biet. Sie richtet sich an alle, die diesen Beruf in einem Betrieb des Groß- oder Außenhandels erlernen.

Merken Sie sich: Wer in einer Aufgabe nach der Rechtsgrundlage gefragt wird, nennt die Verordnung mit ihrem Datum vom 19. März 2020.

Zwei Fachrichtungen, gemeinsame Inhalte, keine Wahlbausteine

Stellen Sie sich zwei Auszubildende vor. Die eine arbeitet im Lager eines Großhändlers für Bürobedarf. Der andere bearbeitet in einem Handelshaus Bestellungen aus Übersee. Beide lernen denselben Beruf, aber in verschiedenen Fachrichtungen.

Die Verordnung kennt genau zwei Fachrichtungen (specialisations): „Großhandel“ und „Außenhandel“ (§ 4 Abs. 1 Nr. 2 GuAMKflAusbV). Die Fachrichtung steht in Ihrem Ausbildungsvertrag.

Ein Teil der Inhalte ist für beide Fachrichtungen gleich. § 4 nennt diese „fachrichtungsübergreifenden berufsprofilgebenden“ Berufsbildpositionen. Dazu gehören:

- ein Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten,
- die handelsspezifische Beschaffungslogistik,
- der Einkauf,
- Marketingmaßnahmen,
- der Verkauf,
- die Distribution, also die Verteilung der Waren an die Kunden,
- die kaufmännische Steuerung und Kontrolle,
- eine projekt- und teamorientierte Arbeitsorganisation.

Dann folgen die Inhalte der Fachrichtung. In der Fachrichtung Großhandel planen und steuern Sie die Lagerlogistik. Außerdem organisieren Sie warenbezogene Rückabwicklungen, zum Beispiel eine Kundenretoure. In der Fachrichtung Außenhandel wickeln Sie Außenhandelsgeschäfte ab und bedienen Auslandsmärkte. Dazu kommen internationale Berufskompetenzen.

Für alle gelten zusätzlich die integrativen Inhalte. Sie laufen während der ganzen Ausbildung mit: Berufsbildung und Arbeitsrecht, die Bedeutung des Groß- und Außenhandels und Ihres Ausbildungsbetriebs, Sicherheit und Gesundheitsschutz, Umweltschutz, Kommunikation sowie elektronische Geschäftsprozesse (E-Business).

Ein häufiger Irrtum: Manche Lernende glauben, sie könnten zusätzlich Wahlbausteine belegen, wie es andere Berufe kennen. Das sieht die Verordnung für Ihren Beruf nicht vor. Sie wählen keine Bausteine aus einem Katalog. Sie haben eine Fachrichtung, und die bestimmt zwei Dinge in der Prüfung:

- den schriftlichen Prüfungsbereich von 120 Minuten: „Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften“ oder „Prozessorientierte Organisation von Außenhandelsgeschäften“,
- eines der drei Gebiete im Fachgespräch: „Verkauf und Distribution“ im Großhandel, „Internationaler Handel und Auslandsmärkte“ im Außenhandel.

Teil 1, die kaufmännische Steuerung und die Wirtschafts- und Sozialkunde sind dagegen für beide Fachrichtungen gleich. Das folgt aus den §§ 7, 8, 10 und 18 GuAMKflAusbV. In diesem Buch kürzen wir die beiden 120-Minuten-Bereiche mit POG (Großhandel) und POA (Außenhandel) ab. Diese Kürzel sind unsere Arbeitshilfe, keine amtlichen Namen.

Gestreckte Prüfung: die Inhalte von Teil 1 und Teil 2

Ihre Abschlussprüfung ist gestreckt (split final examination). Sie besteht nach § 6 GuAMKflAusbV aus zwei Teilen. Es gibt also keine Zwischenprüfung mehr, die nur der Standortbestimmung dient. Teil 1 zählt bereits für Ihr Endergebnis.

Zum Zeitpunkt sagt § 6:

- Für Teil 1 sieht die Verordnung das vierte Ausbildungshalbjahr vor.
- Teil 2 liegt am Ende der Ausbildung.
- Den genauen Zeitpunkt bestimmt die zuständige Stelle, in der Regel Ihre IHK.

Ein Sonderfall betrifft verkürzte Ausbildungen. Dann muss Teil 1 spätestens vier Monate vor Teil 2 liegen. Achtung: Andere kaufmännische Berufe haben hier eine andere Frist. Für Ihren Beruf gelten vier Monate.

Teil 1

Teil 1 prüft nach § 7 die Inhalte der ersten 15 Ausbildungsmonate. Dazu kommt der Stoff der Berufsschule, soweit er für diesen Zeitraum wichtig ist. Es gibt genau einen Prüfungsbereich: „Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen“. Nach § 8 sollen Sie dort nachweisen, dass Sie

- Bedarfe und Absatzchancen ermitteln, Informationen über Waren und Dienstleistungen beschaffen und Sortimente sowie Dienstleistungsangebote bewerten,
- Angebote von Lieferern einholen und vergleichen, Waren bestellen und Dienstleistungen beauftragen,
- Kundenanfragen bearbeiten, Angebote erstellen und Aufträge mit ihren Liefer- und Zahlungsbedingungen abwickeln,
- passend zum Gegenüber, zur Situation und zum Ziel kommunizieren,
- Kundendaten verwalten und dabei Datenschutz und IT-Sicherheit beachten.

Teil 1 ist schriftlich und praxisbezogen. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

Teil 2

Teil 2 hat vier Prüfungsbereiche. Sie stehen in § 10 (Großhandel) und § 18 (Außenhandel):

- „Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen“, kurz KSG, schriftlich, 60 Minuten,
- „Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften“ oder „von Außenhandelsgeschäften“, schriftlich, 120 Minuten,
- „Fallbezogenes Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel“ oder „im Außenhandel“, mündlich, 30 Minuten,
- „Wirtschafts- und Sozialkunde“, kurz WiSo, schriftlich, 60 Minuten.

Nach Angaben der AkA dauert der schriftliche Teil von Teil 2 damit insgesamt 240 Minuten. Die Variante des Fachgesprächs wählt Ihr Ausbildungsbetrieb mit der Anmeldung, nicht Sie selbst. Wie das Fachgespräch abläuft, lesen Sie in Kapitel 18.

Kommt Stoff aus Teil 1 in Teil 2 noch einmal vor? Nur eingeschränkt. Nach § 9 Abs. 2 und § 17 Abs. 2 GuAMKflAusbV wird er nur so weit einbezogen, wie man ihn braucht, um Ihre berufliche Handlungsfähigkeit festzustellen. Praktisch heißt das: Ein Angebotsvergleich kann in Teil 2 wieder auftauchen, wenn er zu einem größeren Geschäftsfall gehört.

Die Gewichte im Überblick: Teil 1 zählt 25 Prozent, KSG 15 Prozent, POG oder POA 30 Prozent, das Fachgespräch 20 Prozent und WiSo 10 Prozent. Wie daraus Ihre Note entsteht, erklärt Kapitel 2.

Wer die Aufgaben schreibt und was dieses Buch nicht verwendet

Die schriftlichen Aufgaben für Teil 1 und Teil 2 erstellt die AkA zentral, so steht es in ihren eigenen Angaben. Ihre IHK führt die Prüfung durch. Die AkA unterscheidet zwei Aufgabenformen. Gebundene Aufgaben geben Antworten vor, Sie wählen aus. Bei ungebundenen Aufgaben formulieren oder rechnen Sie selbst.

Nach Angaben der AkA gilt:

- Teil 1: etwa 70 Prozent ungebundene und 30 Prozent gebundene Aufgaben, insgesamt 100 Punkte.
- POG oder POA: nur ungebundene Aufgaben, 100 Punkte.
- KSG und WiSo: gebundene und ungebundene Aufgaben, vollständig maschinell auswertbar, je 100 Punkte.

Wie viele Aufgaben es genau gibt und wie die Punkte darauf verteilt sind, ist nicht veröffentlicht. Verlassen Sie sich deshalb auf keine Zahl, die Sie irgendwo lesen.

Die AkA hat für diesen Beruf einen Prüfungskatalog. Er gilt für die schriftlichen Prüfungsbereiche. Für dieses Buch wurde er weder gekauft noch gele-

sen. Auch frühere Aufgabensätze wurden nicht genutzt, denn sie sind geschützt. Stattdessen orientiert sich das Buch an der Verordnung, am Rahmenlehrplan der Berufsschule und an den öffentlichen Hinweisen von AkA und IHKs.

Jede Frage, jeder Fall und jede Zahl in diesem Buch ist für dieses Buch erfunden worden; aus echten Aufgabensätzen stammt nichts.

Das hat einen Vorteil für Sie: Sie lernen, Situationen zu verstehen. Sie lernen keine Lösungen auswendig. Genau das verlangt die Prüfung.

Zulassung, Wiederholung und Baden-Württemberg

Zulassung zu Teil 1 und Teil 2

Über die Zulassung entscheidet die IHK für jeden Teil getrennt (§ 44 BBiG). Für Teil 1 müssen Sie die vorgesehene Ausbildungszeit zurückgelegt haben. Außerdem gelten zwei Bedingungen aus § 43 Abs. 1 BBiG, auf die § 44 verweist (Nummern 2 und 3):

- Ihr Ausbildungsnachweis liegt vor. Viele kennen ihn als Berichtsheft.
- Ihr Ausbildungsvertrag ist im Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen.

Für Teil 2 kommt eine Bedingung hinzu: Ihre Teilnahme an Teil 1. Ob Teil 1 gut oder schlecht lief, spielt für die Zulassung keine Rolle. Wer Teil 1 ohne eigene Schuld verpasst hat, holt ihn gemeinsam mit Teil 2 nach.

Nach § 43 Abs. 1 BBiG muss die Ausbildungszeit abgelaufen sein oder spätestens zwei Monate nach dem Prüfungstermin enden. Eine frühere Zulassung ist nach § 45 Abs. 1 BBiG möglich, wenn Ihre Leistungen das rechtfertigen. Vorher werden Ihr Betrieb und die Berufsschule gehört. Externe Bewerber ohne Ausbildungsvertrag brauchen Berufspraxis in diesem Beruf. § 45 Abs. 2 BBiG verlangt dafür mindestens das Eineinhalbfache der regulären Ausbildungsdauer.

Wiederholung

Fällt die Abschlussprüfung durch, stehen Ihnen laut § 37 Abs. 1 BBiG noch zwei Wiederholungen offen. Für Ihre Planung ist ein Punkt entscheidend: Einen eigenen Wiederholungsversuch nur für Teil 1 gibt es nicht. Ein schwaches Ergebnis in Teil 1 können Sie deshalb vor Teil 2 nicht mehr verbessern. Ausgleichen können Sie es nur mit guten Leistungen in Teil 2. Eine Mindestnote kennt Teil 1 nicht, eine mündliche Ergänzungsprüfung ebenso wenig. Die IHK teilt Ihnen das Ergebnis von Teil 1 schriftlich oder elektronisch mit (§ 37 Abs. 2 BBiG). Gebühren zahlen Auszubildende für die Abschlussprüfung nicht (§ 37 Abs. 4 BBiG). Auf Antrag stellt die IHK Ihr Zeugnis zusätzlich in englischer und französischer Übersetzung aus (§ 37 Abs. 3 BBiG). Das kann im Außenhandel nützlich sein.

Baden-Württemberg

Die Verordnung ist Bundesrecht. Daraus folgt: Prüfungsbereiche, Zeiten und Gewichte gelten auch in Baden-Württemberg. Die AkA weist aber darauf hin, dass ihre Informationen zur Abschlussprüfung dort nicht gelten. Wer dort lernt, erhält die Informationen von seiner IHK vor Ort. Wie die Aufgaben dort aussehen, ist für dieses Buch nicht veröffentlicht.

Was davon bei Ihnen gilt, steht in den Unterlagen Ihrer IHK; dort fragen Sie im Zweifel nach.

Was die Berufsschule beiträgt: die 13 Lernfelder

Der Unterricht folgt dem Rahmenlehrplan der KMK vom 13.12.2019. Ein Lernfeld (learning field) ist eine Unterrichtseinheit, die von einer echten beruflichen Aufgabe ausgeht. Nach dem Rahmenlehrplan der KMK gibt es 13 Lernfelder mit zusammen 880 Stunden: 320 im ersten, 280 im zweiten und 280 im dritten Jahr.

Lernfeld	Titel	Stunden
1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	80

Lernfeld	Titel	Stunden
2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten	80
3	Beschaffungsprozesse durchführen	80
4	Werteströme erfassen und dokumentieren	80
5	Kaufverträge erfüllen	60
6	Ein Marketingkonzept entwickeln	60
7	Außenhandelsgeschäfte anbahnen	40
8	Werteströme auswerten	80
9	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen	40
10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen	80

Im dritten Jahr trennen sich die Wege. Die Lernfelder 11 bis 13 hängen von der Fachrichtung ab.

Lernfeld	Großhandel	Außenhandel
11	Waren lagern (80)	Internationale Warentransporte abwickeln (80)
12	Warentransporte abwickeln (40)	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren (80)
13	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen (80)	Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen (40)

Auffällig ist Lernfeld 7. Auch angehende Großhändler lernen im zweiten Jahr, wie ein Außenhandelsgeschäft angebahnt wird. Fremdsprachen haben kein eigenes Lernfeld. Nach dem Rahmenlehrplan der KMK sind sie in die Lernfelder integriert.

Welche Lernfelder vor Teil 1 abgeschlossen sind, sagt der Rahmenlehrplan nicht. Das ist nicht veröffentlicht. Fragen Sie Ihre Lehrkräfte, welche Themen Ihre Klasse bis dahin behandelt. Vergleichen Sie diese Liste dann mit den fünf Fähigkeiten aus § 8. Wo eine Lücke bleibt, lernen Sie gezielt nach.