Probeprüfung 2: Teil 2 der Kaufleute, Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit Lösungen

Übungsprüfung zum Buch „Prüfung im Einzelhandel bestehen“ von Jonas Ellerkamp, Begleitmaterial unter jonasellerkamp.com/handel. Sie ist keine Prüfung der IHK oder der AkA und enthält keine Originalaufgaben. Hinweise auf Kapitel und Anhänge beziehen sich auf das Buch.

Dieser Anhang gilt nur für Kaufleute im Einzelhandel. Für Verkäuferinnen und Verkäufer gehört der Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel nicht zur Abschlussprüfung. Sie können diesen Teil überspringen oder freiwillig zur Übung nutzen.

Geschäftsprozesse im Einzelhandel ist der schriftliche Prüfungsbereich von Teil 2. Sie bearbeiten hier keine einzelnen Fragen, sondern zusammenhängende Arbeitsaufträge aus einem Betrieb. Rechnen, begründen und entscheiden gehören zusammen. Planen Sie für diese Probeprüfung zwei ruhige Stunden ein, mit Uhr und Taschenrechner.

Hinweise zur Probeprüfung

Prüfungsbereich	Zeit und Punkte	Aufgabenform
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	120 Minuten, 100 Punkte	ungebunden, schriftlich

Nach § 25 bis § 27 VerkEHKflAusbV sollen Sie in diesem Prüfungsbereich zeigen, dass Sie in der Lage sind, „komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert zu bearbeiten“. Die Aufgaben stammen aus „mindestens zwei der folgenden Gebiete“: Einkauf, Sortimentsgestaltung, logistische Prozesse und Verkauf. Diese Probeprüfung deckt alle vier Gebiete ab. Dabei nutzen Sie auch Instrumente der Steuerung und Kontrolle, der Personalwirtschaft und des Marketings. Nach den Angaben der AkA wird dieser Bereich ungebunden geprüft. Sie schreiben Ihre Antworten also selbst und kreuzen nichts an.

Wie viele Situationen und Aufgaben die echte Prüfung enthält und wie die Punkte verteilt sind, ist nicht veröffentlicht. Aufbau und Punkte dieser Probeprüfung folgen deshalb der Methode dieses Buches: fünf Situationen, jede bringt 20 Punkte. Bei jeder Teilaufgabe steht, wie viele Punkte sie bringt. Die Aufgaben sind eigene Übungsaufgaben im Stil der Prüfung, keine Aufgaben der IHK oder der AkA. Alle Firmen, Personen, Preise und Mengen sind erfunden.

So arbeiten Sie:

- Bearbeitungszeit: 120 Minuten. Rechnen Sie grob mit 24 Minuten je Situation.
- Hilfsmittel: Nach den Hinweisen der AkA ist nur ein nicht programmierter, netzunabhängiger Taschenrechner erlaubt. Legen Sie Buch, Handy und Formelzettel weg.
- Antworten Sie in ganzen, kurzen Sätzen. Stichworte allein reichen bei Begründungen meist nicht.
- Schreiben Sie bei jeder Rechnung den Rechenweg auf: Formel, eingesetzte Zahlen, Ergebnis mit Einheit.
- Rechnen Sie mit allen Nachkommastellen weiter. Runden Sie nur das Endergebnis kaufmännisch: Ist die erste wegfallende Ziffer kleiner als 5, runden Sie ab, sonst auf. So beschreibt es die AkA.
- Nach den Hinweisen der AkA werden nur so viele Angaben bewertet, wie verlangt sind, und zwar die ersten. Werden drei Maßnahmen verlangt, schreiben Sie genau drei auf.
- Bleiben Sie nicht an einer Aufgabe hängen. Lassen Sie eine Lücke und kommen Sie am Ende zurück.
- Prüfen Sie zu Beginn, ob alle Anlagen und Tabellen vollständig sind. Die AkA weist darauf hin, dass Reklamationen nach Schluss der Prüfung nicht anerkannt werden.

In Baden-Württemberg gelten die Hinweise der AkA nicht. Fragen Sie dort Ihre IHK nach Aufgabenform und Ablauf.

Ausgangssituation

Sie sind Auszubildende oder Auszubildender zur Kauffrau oder zum Kaufmann im Einzelhandel im dritten Ausbildungsjahr. Ihr Ausbildungsbetrieb ist die Haus & Garten Vogt KG in 12345 Musterstadt.

- Rechtsform: Kommanditgesellschaft. Persönlich haftende Gesellschafterin ist Sabine Vogt. Zwei Familienmitglieder sind Kommanditisten.

- Sortiment: Baumarkt mit Gartencenter. Werkzeug und Maschinen, Farben und Lacke, Baustoffe, Holz mit Zuschnittservice, Pflanzen, Erde und Gartenzubehör.
- Hauptfiliale im Gewerbegebiet West: 1 200 m² Verkaufsfläche, dazu Außenlager und Gartencenter.
- Zwei kleinere Filialen: Filiale Nord und Filiale Süd, beide in Musterstadt.
- Onlineshop mit Versand und Abholung in der Filiale.
- 86 Beschäftigte in allen Filialen, davon 9 Auszubildende.
- Es gibt einen Betriebsrat.

Sie arbeiten in diesem Frühjahr in der Hauptfiliale. Ihre Ausbilderin ist die Filialleiterin Jana Roth. Sie gibt Ihnen in den fünf Situationen nacheinander Arbeitsaufträge.

Situation 1: Einkauf von Hochbeeten

Für die Frühjahrsaktion im Gartencenter sollen 60 Hochbeete aus Holz (120 x 80 cm) eingekauft werden. Die Aktion ist ab dem 21. März im Prospekt angekündigt. Zwei Lieferer haben Angebote geschickt. Frau Roth bittet Sie, die Angebote zu vergleichen.

Angebotsdaten	Gartenbau Peters GmbH (Angebot A)	Holzwerk Brandt OHG (Angebot B)
Listeneinkaufspreis je Stück	89,00 EUR	82,50 EUR
Liefererrabatt	12 %	5 %
Skonto bei Zahlung in 10 Tagen	2 %	3 %
Fracht	180,00 EUR pauschal für die Sendung	2,40 EUR je Stück
Verpackung	im Preis enthalten	45,00 EUR pauschal
Lieferzeit	10 Tage, fester Termin möglich	etwa 4 Wochen

Weitere Informationen aus dem Einkauf:

Merkmal	Gartenbau Peters GmbH	Holzwerk Brandt OHG
Holzart	Lärche, unbehandelt	Kiefer, kesseldruckimprägniert
Erfahrung	Stammlieferant seit sechs Jahren, bisher immer pünktlich	neuer Lieferer, noch keine Erfahrung
Service	Ersatzteile und Aufbauanleitung als Video	keine Ersatzteile
Reklamationen im Vorjahr	1 von 140 Artikeln	keine Angabe

Teilaufgabe 1.1 (8 Punkte): Berechnen Sie für beide Angebote die Bezugskalkulation für die ganze Sendung von 60 Stück. Der Betrieb nutzt den Skonto immer. Ermitteln Sie

- a) den Bareinkaufspreis der Sendung für Angebot A, (2 Punkte)
- b) den Bezugspreis der Sendung und den Bezugspreis je Stück für Angebot A, (2 Punkte)
- c) den Bareinkaufspreis der Sendung für Angebot B, (2 Punkte)
- d) den Bezugspreis der Sendung und den Bezugspreis je Stück für Angebot B. (2 Punkte)

Runden Sie alle Ergebnisse auf zwei Nachkommastellen. Geben Sie an, welches Angebot rein rechnerisch günstiger ist.

Teilaufgabe 1.2 (6 Punkte): Frau Roth möchte nicht nur nach dem Preis entscheiden. Nennen Sie drei qualitative Kriterien für die Auswahl des Lieferers. Begründen Sie mit den Angaben aus der Tabelle, welches Angebot bei jedem Kriterium besser abschneidet. Treffen Sie danach eine Entscheidung.

Teilaufgabe 1.3 (6 Punkte): Die Haus & Garten Vogt KG bestellt bei der Gartenbau Peters GmbH. In der Bestellung steht: „Liefertermin: 13. März.“ Die Auftragsbestätigung nennt denselben Termin. Am 16. März sind die Hochbeete noch nicht da. Der Lieferer meldet sich nicht.

- a) Prüfen Sie, ob der Lieferer in Verzug ist. Begründen Sie Ihre Antwort. (2 Punkte)
- b) Nennen und erklären Sie zwei Rechte, die die Haus & Garten Vogt KG jetzt hat. Beziehen Sie die Frühjahrsaktion ab dem 21. März in Ihre Überlegung ein. (4 Punkte)

Situation 2: Sortiment im Gartencenter

Frau Roth will das Sortiment des Gartencenters straffen. Sie gibt Ihnen die Jahresumsätze von sechs Artikeln, die in einem gemeinsamen Regalbereich stehen.

Nr.	Artikel	Jahresumsatz netto
1	Pflanzkübel aus Kunststoff, 40 cm	10 800 EUR
2	Akku-Rasenmäher, 36 Volt	108 000 EUR
3	Gartenhandschuhe, Größe M	6 000 EUR
4	Blumenerde, 40 Liter	72 000 EUR
5	Gartenschlauch, 20 m	19 200 EUR
6	Rasendünger, 10 kg	24 000 EUR

Für die ABC-Analyse legt der Betrieb diese Grenzen fest: A-Artikel bis zu einem kumulierten Umsatzanteil von 75 Prozent, B-Artikel über 75 bis 93 Prozent, C-Artikel über 93 bis 100 Prozent. Kumuliert heißt: Die Anteile werden der Reihe nach aufaddiert, beginnend mit dem Artikel mit dem größten Umsatz.

Teilaufgabe 2.1 (6 Punkte): Führen Sie die ABC-Analyse durch.

- a) Berechnen Sie den Umsatzanteil jedes Artikels in Prozent am Gesamtumsatz der sechs Artikel. (3 Punkte)
- b) Ordnen Sie die Artikel nach ihrem Umsatz, berechnen Sie die kumulierten Anteile und ordnen Sie jeden Artikel der Klasse A, B oder C zu. (3 Punkte)

Teilaufgabe 2.2 (6 Punkte): Frau Roth überlegt, die Pflanzkübel aus Kunststoff aus dem Sortiment zu nehmen. Der Umsatz ist seit zwei Jahren rückläufig. Kunden fragen immer öfter nach Kübeln aus Ton oder recyceltem Material. Nennen Sie vier Kriterien, die Sie vor einer Herausnahme prüfen. Erläutern Sie jedes Kriterium kurz am Beispiel der Pflanzkübel.

Teilaufgabe 2.3 (8 Punkte): Die Geschäftsführung plant, die Blumenerde künftig auch als Handelsmarke „Vogt Gartenglück“ anzubieten. Eine Handelsmarke ist eine Marke, die dem Händler gehört und die es nur in seinen Geschäften gibt. Erläutern Sie zwei Vorteile und zwei Risiken dieser Handelsmarke für die Haus & Garten Vogt KG.

Situation 3: Lager und Bestand in der Hauptfiliale

Am Jahresende wertet Frau Roth die Bestände der Hauptfiliale aus. Sie beginnt mit der Warengruppe Farben und Lacke.

Warengruppe Farben und Lacke, letztes Geschäftsjahr	Betrag
Bestand am 1. Januar (Jahresanfangsbestand)	46 000 EUR
Summe der zwölf Monatsendbestände (31. Januar bis 31. Dezember)	604 000 EUR
Wareneinsatz zu Bezugspreisen	300 000 EUR
Umsatz netto	450 000 EUR
Jahreszinssatz für das im Lager gebundene Kapital	7,5 %

Teilaufgabe 3.1 (8 Punkte): Berechnen Sie mit dem kaufmännischen Jahr von 360 Tagen

- a) den durchschnittlichen Lagerbestand aus dem Jahresanfangsbestand und den zwölf Monatsendbeständen, (2 Punkte)
- b) die Lagerumschlagshäufigkeit, (2 Punkte)
- c) die durchschnittliche Lagerdauer in Tagen, (2 Punkte)
- d) den Lagerzinssatz in Prozent (zwei Nachkommastellen). (2 Punkte)

Teilaufgabe 3.2 (6 Punkte): Bei der Inventur in der Warengruppe Werkzeugzubehör (Bits, Bohrer, Sägeblätter) ergibt sich eine hohe Inventurdifferenz. Eine Inventurdifferenz ist der Unterschied zwischen dem Soll-Bestand im Warenwirtschaftssystem und dem gezählten Ist-Bestand. Die Zahlen zu Bezugspreisen:

Warengruppe Werkzeugzubehör	Betrag
Soll-Bestand laut Warenwirtschaftssystem	38 400 EUR
Ist-Bestand laut Inventur	35 520 EUR
Inventurdifferenz	2 880 EUR (7,5 % des Soll-Bestands)

Bei der Suche nach Ursachen erfahren Sie: Die kleinen Artikel hängen in einem Gang ohne Sicht zur Kasse. Die Mitarbeiter des Zuschnittservice nehmen sich ab und zu ein Sägeblatt aus dem Regal, ohne es zu erfassen. An der Kasse werden Bohrer manchmal mit dem Code eines ähnlichen, billigeren Bohrers gebucht. Nennen und begründen Sie drei Maßnahmen, mit denen die Hauptfiliale die Inventurdifferenz in dieser Warengruppe senkt.

Teilaufgabe 3.3 (6 Punkte): An einem Samstag im April ist das Regal mit Rasendünger leer. Mehrere Kunden fragen danach. Ein Kollege sagt: „Rasendünger ist ausverkauft.“ Am Montag stellt sich heraus: 48 Säcke standen seit Donnerstag auf einer Palette im Außenlager. Der Wareneingang wurde erst am Montag im Warenwirtschaftssystem gebucht. Die Palette hatte keinen festen Lagerplatz. Das Verkaufsteam wusste von der Lieferung nichts.

Der Ausbildungsrahmenplan nennt als Inhalt, die Schnittstellen zwischen Einkauf, Sortimentsgestaltung, logistischen Prozessen und Verkauf zu beurteilen, Schwachstellen zu erkennen und Verbesserungen vorzuschlagen. Beschreiben Sie zwei Schwachstellen an der Schnittstelle zwischen Lager und Verkauf und schlagen Sie eine Verbesserung vor.

Situation 4: Verkauf und Controlling in der Hauptfiliale

Die Geschäftsführung möchte wissen, wie wirtschaftlich die Hauptfiliale im letzten Geschäftsjahr gearbeitet hat. Frau Roth gibt Ihnen die Zahlen des letzten Jahres und die Kennzahlen des Vorjahres. Controlling heißt hier: Zahlen sammeln, vergleichen und daraus Entscheidungen ableiten.

Hauptfiliale	Letztes Geschäftsjahr	Vorjahr
Umsatz netto	3 120 000 EUR	2 880 000 EUR
Wareneinsatz zu Bezugspreisen	2 059 200 EUR	1 843 200 EUR
Verkaufsfläche	1 200 m²	1 200 m²
Beschäftigte, umgerechnet in Vollzeitkräfte	25	24
Rohertrag	?	1 036 800 EUR
Rohertragsquote	?	36,00 %
Raumleistung je m² Verkaufsfläche	?	2 400,00 EUR
Personalleistung je Vollzeitkraft	?	120 000,00 EUR

Teilaufgabe 4.1 (8 Punkte): Berechnen Sie für das letzte Geschäftsjahr

- a) den Rohertrag, (2 Punkte)
- b) die Rohertragsquote in Prozent, bezogen auf den Umsatz, (2 Punkte)
- c) die Raumleistung je m² Verkaufsfläche, (2 Punkte)
- d) die Personalleistung je Vollzeitkraft. (2 Punkte)

Runden Sie auf zwei Nachkommastellen.

Teilaufgabe 4.2 (6 Punkte): Vergleichen Sie Ihre Ergebnisse mit dem Vorjahr. Formulieren Sie zwei Schlussfolgerungen für die Geschäftsführung. Begründen Sie jede Schlussfolgerung mit Zahlen und nennen Sie zu der ungünstigen Entwicklung eine mögliche Ursache.

Teilaufgabe 4.3 (6 Punkte): Für den ersten Samstag der Gartensaison erwartet die Hauptfiliale viele Kunden. Frau Roth hat einen Entwurf für den Personaleinsatz im Gartencenter erstellt. Jede Person arbeitet am Samstag in einem Block, die Pause liegt dazwischen.

Name, Alter	Dienstende am Freitag	Arbeitsbeginn und Ende am Samstag	Pause am Samstag
Aylin, 17 Jahre, Auszubildende	frei	8:00 bis 17:30 Uhr	12:00 bis 13:00 Uhr

Name, Alter	Dienstende am Freitag	Arbeitsbeginn und Ende am Samstag	Pause am Samstag
Tobias, 22 Jahre	22:00 Uhr (Umbau der Gartenausstellung)	7:00 bis 13:00 Uhr	keine
Murat, 41 Jahre	18:00 Uhr	9:00 bis 19:00 Uhr	12:30 bis 13:00 Uhr
Lisa, 30 Jahre	18:00 Uhr	7:30 bis 13:30 Uhr	keine

Murat arbeitet an anderen Tagen kürzer, sodass er im Durchschnitt acht Stunden je Werktag nicht überschreitet. Prüfen Sie den Entwurf. Nennen Sie drei gesetzliche Regeln, gegen die er verstößt. Geben Sie jeweils die betroffene Person, die Regel mit dem Gesetz und eine Korrektur an.

Situation 5: Marketing und Onlinehandel

Die Hauptfiliale eröffnet im Mai eine neue Abteilung „Grillen und Outdoorküche“. Sie soll vor allem Hausbesitzer mit Garten und junge Paare mit Balkon ansprechen. Gleichzeitig sollen die Grills auch im Onlineshop verkauft werden.

Teilaufgabe 5.1 (6 Punkte): Planen Sie die Einführung der neuen Abteilung mit dem Marketing-Mix. Nennen Sie zu jedem der vier Instrumente Produkt- und Sortimentspolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik und Distributionspolitik eine passende Maßnahme und begründen Sie sie kurz.

Teilaufgabe 5.2 (6 Punkte): Sie testen den Onlineshop vor dem Start der Grillsaison und notieren:

Stelle im Onlineshop	Was Sie sehen
Warenkorb, erster Schritt	Artikel und Preise, keine Angaben zu Zahlungsarten
Letzter Schritt nach der Adresseingabe	Erst hier erscheinen die Zahlungsarten: Rechnung, Vorkasse
Schaltfläche zum Abschluss der Bestellung	Beschriftung „Weiter“
Impressum	„Haus & Garten Vogt KG, Kontakt über das Formular auf dieser Seite“

- a) Beurteilen Sie die Schaltfläche zum Abschluss der Bestellung. Nennen Sie die rechtliche Folge und eine zulässige Beschriftung. (2 Punkte)
- b) Beurteilen Sie, wann die Zahlungsarten angezeigt werden. (1 Punkt)
- c) Nennen Sie drei Angaben, die im Impressum fehlen. (3 Punkte)

Teilaufgabe 5.3 (8 Punkte): Für einen Holzkohlegrill mit Deckel prüft Frau Roth zwei mögliche Verkaufspreise für die Saison. Die Fixkosten der Abteilung ändern sich durch diese Entscheidung nicht.

Holzkohlegrill mit Deckel	Preis 1	Preis 2
Verkaufspreis netto je Stück	149,00 EUR	129,00 EUR
Variable Kosten je Stück (Bezugspreis und Auslieferung)	98,00 EUR	98,00 EUR
Erwartete Absatzmenge in der Saison	220 Stück	340 Stück

- a) Berechnen Sie den Deckungsbeitrag je Stück für beide Preise. (2 Punkte)
- b) Berechnen Sie den gesamten Deckungsbeitrag der Saison für beide Preise. (4 Punkte)
- c) Empfehlen Sie Frau Roth einen Preis und begründen Sie Ihre Empfehlung. (2 Punkte)

Antwortbogen

Alle Teilaufgaben bearbeiten Sie auf einem eigenen Blatt. Die Spalte „Erreicht“ füllen Sie erst mit den Lösungen aus.

Nr.	Punkte	So tragen Sie ein	Ihre Antwort	Erreicht
GPE 1.1	8	Ihre Punkte (0 bis 8) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	

GPE 1.2	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 1.3	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 2.1	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 2.2	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 2.3	8	Ihre Punkte (0 bis 8) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 3.1	8	Ihre Punkte (0 bis 8) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 3.2	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 3.3	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 4.1	8	Ihre Punkte (0 bis 8) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 4.2	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 4.3	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 5.1	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 5.2	6	Ihre Punkte (0 bis 6) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	
GPE 5.3	8	Ihre Punkte (0 bis 8) nach den Bewertungshinweisen	eigenes Blatt	

Lösungen und Bewertungshinweise

Werten Sie erst aus, wenn die 120 Minuten vorbei sind. Bei den offenen Teilaufgaben zählt der Inhalt, nicht der genaue Wortlaut. Eine andere, fachlich richtige und begründete Antwort bringt dieselben Punkte. Die Musterlösungen zeigen, was eine volle Antwort enthält.

Bewertung nach Methode dieses Buches: Bei Rechenaufgaben gibt es je Ergebnis 1 Punkt für den richtigen Rechenweg und 1 Punkt für das richtige Ergebnis, wenn nichts anderes steht. Bauen Teilaufgaben aufeinander auf und ist ein früheres Ergebnis falsch, verlieren Sie nur dort Punkte. Rechnen Sie mit dem falschen Wert und dem richtigen Ansatz weiter, gibt es für die folgenden Schritte die vollen Punkte. Ein Ergebnis ohne Rechenweg bringt höchstens die Hälfte der Punkte.

Situation 1: Einkauf von Hochbeeten

Teilaufgabe 1.1 (8 Punkte): Musterlösung nach dem Schema der Bezugskalkulation: Listeneinkaufspreis minus Liefererrabatt ergibt den Zieleinkaufspreis. Minus Liefererskonto ergibt den Bareinkaufspreis. Plus Bezugskosten ergibt den Bezugspreis, auch Einstandspreis genannt.

Schritt	Angebot A	Angebot B
Listeneinkaufspreis, 60 Stück	60 x 89,00 = 5 340,00 EUR	60 x 82,50 = 4 950,00 EUR
minus Liefererrabatt	12 % = 640,80 EUR	5 % = 247,50 EUR
Zieleinkaufspreis	4 699,20 EUR	4 702,50 EUR

Schritt	Angebot A	Angebot B
minus Liefererskonto	2 % = 93,984 EUR	3 % = 141,075 EUR
Bareinkaufspreis	4 605,22 EUR	4 561,43 EUR
plus Bezugskosten	180,00 EUR	60 x 2,40 + 45,00 = 189,00 EUR
Bezugspreis der Sendung	4 785,22 EUR	4 750,43 EUR

Die Skontobeträge stehen mit allen Nachkommastellen. Gerundet werden nur die Ergebnisse.

- a) Bareinkaufspreis A: 5 340,00 x 0,88 = 4 699,20 Euro; 4 699,20 x 0,98 = 4 605,216, gerundet 4 605,22 Euro.
- b) Bezugspreis A: 4 605,216 + 180,00 = 4 785,216, gerundet 4 785,22 Euro. Je Stück: 4 785,216 / 60 = 79,7536, gerundet 79,75 Euro.
- c) Bareinkaufspreis B: 4 950,00 x 0,95 = 4 702,50 Euro; 4 702,50 x 0,97 = 4 561,425, gerundet 4 561,43 Euro.
- d) Bezugspreis B: Bezugskosten 60 x 2,40 + 45,00 = 189,00 Euro. 4 561,425 + 189,00 = 4 750,425, gerundet 4 750,43 Euro. Je Stück: 4 750,425 / 60 = 79,17375, gerundet 79,17 Euro.

Rein rechnerisch ist Angebot B günstiger: um 34,79 Euro für die Sendung, also um 0,58 Euro je Hochbeet. Der Unterschied ist sehr klein. Genau deshalb fragt Teilaufgabe 1.2 nach weiteren Kriterien.

Bewertung: je Buchstabe 2 Punkte, davon 1 Punkt für den Rechenweg und 1 Punkt für das Ergebnis. Typische Fehler: Skonto vom Listenpreis statt vom Zieleinkaufspreis abziehen; die Fracht von B nur einmal mit 2,40 Euro ansetzen; die Verpackung von B vergessen; den Rabatt von A erst nach dem Skonto abziehen. Wer nur je Stück rechnet und richtig auf die Sendung hochrechnet, bekommt die vollen Punkte.

Teilaufgabe 1.2 (6 Punkte): Musterlösung:

- Zuverlässigkeit und Termintreue: Die Gartenbau Peters GmbH ist seit sechs Jahren Stammlieferant und hat bisher immer pünktlich geliefert. Zur Holzwerk Brandt OHG gibt es keine Erfahrung. Weil die Aktion ab dem 21. März im Prospekt steht, ist ein sicherer Termin sehr wichtig. Vorteil: Angebot A.
- Lieferzeit: Angebot A liefert in 10 Tagen und bietet einen festen Termin. Angebot B braucht etwa 4 Wochen und nennt keinen festen Termin. Das kann für den Aktionsstart zu spät sein. Vorteil: Angebot A.
- Qualität der Ware: Lärche ist ein festes Holz und unbehandelt. Das passt zu Kunden, die darin Gemüse anbauen wollen. Im Vorjahr gab es bei A nur 1 Reklamation von 140 Artikeln. Vorteil: Angebot A.
- Auch richtig: Service (Ersatzteile und Aufbauvideo bei A, nichts bei B), Nachhaltigkeit (unbehandeltes Holz).

Entscheidung: Der Preisvorteil von B beträgt nur 0,58 Euro je Stück. A ist bei Termin, Zuverlässigkeit, Qualität und Service besser. Die Hauptfiliale bestellt deshalb bei der Gartenbau Peters GmbH. Eine Entscheidung für B ist nur mit einer guten Begründung vertretbar, zum Beispiel wenn eine spätere Nachbestellung für die Saison geplant wäre.

Bewertung: je Kriterium 2 Punkte, 1 Punkt für das Kriterium, 1 Punkt für die Begründung mit den Angaben der Tabelle. Der Preis zählt nicht als qualitatives Kriterium. Fehlt die Entscheidung, wird 1 Punkt abgezogen.

Teilaufgabe 1.3 (6 Punkte): Musterlösung:

- a) Ja, der Lieferer ist seit dem 14. März in Verzug. Die Lieferung war am 13. März fällig. Normalerweise kommt ein Schuldner erst durch eine Mahnung in Verzug. § 286 BGB macht eine Ausnahme: Steht die Leistungszeit fest im Kalender, braucht es keine Mahnung. „Liefertermin: 13. März“ ist so ein Kalendertermin (§ 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB). Vorausgesetzt ist außerdem, dass der Lieferer die Verspätung zu vertreten hat (§ 286 Abs. 4 BGB). Hinweise auf das Gegenteil gibt es hier nicht.
- b) Erstes Recht: Die Haus & Garten Vogt KG kann weiter auf der Lieferung bestehen und den Schaden ersetzt verlangen, der durch die Verspätung entsteht. Das ist sinnvoll, wenn die Hochbeete noch rechtzeitig vor dem 21. März kommen. Ein Anruf mit einer klaren Frist bringt schnell Klarheit.
- b) Zweites Recht: Sie kann dem Lieferer eine angemessene Nachfrist setzen, zum Beispiel bis zum 18. März. Liefert er auch dann nicht, kann sie vom Vertrag zurücktreten und die Hochbeete bei

einem anderen Lieferer kaufen. Die Holzwerk Brandt OHG kommt dafür nicht in Frage: Mit etwa vier Wochen Lieferzeit wären die Hochbeete erst nach dem Aktionsstart da. Gesucht ist also ein Lieferer, der sofort liefern kann. Auch richtig: nach erfolgloser Nachfrist Schadensersatz statt der Lieferung verlangen, zum Beispiel einen höheren Preis bei einem anderen Lieferer.

Bewertung: a) 2 Punkte, 1 Punkt für „Verzug ja“, 1 Punkt für die Begründung mit dem Kalendertermin. b) je Recht 2 Punkte, 1 Punkt für das Recht, 1 Punkt für die Erklärung mit Bezug zur Aktion. Prüfungsfalle: Verzugszinsen nach § 288 BGB, die Pauschale von 40 Euro und die 30-Tage-Regel betreffen Geldforderungen. Sie passen nicht zu einer verspäteten Warenlieferung und bringen hier keinen Punkt.

Situation 2: Sortiment im Gartencenter

Teilaufgabe 2.1 (6 Punkte): Musterlösung: Gesamtumsatz der sechs Artikel: 10 800 + 108 000 + 6 000 + 72 000 + 19 200 + 24 000 = 240 000 Euro. Umsatzanteil = Umsatz des Artikels / Gesamtumsatz x 100.

Rang, Artikel	Umsatzanteil	Kumuliert und Klasse
1. Akku-Rasenmäher (Nr. 2)	108 000 / 240 000 x 100 = 45,0 %	45,0 %, A
2. Blumenerde (Nr. 4)	72 000 / 240 000 x 100 = 30,0 %	75,0 %, A
3. Rasendünger (Nr. 6)	24 000 / 240 000 x 100 = 10,0 %	85,0 %, B
4. Gartenschlauch (Nr. 5)	19 200 / 240 000 x 100 = 8,0 %	93,0 %, B
5. Pflanzkübel (Nr. 1)	10 800 / 240 000 x 100 = 4,5 %	97,5 %, C
6. Gartenhandschuhe (Nr. 3)	6 000 / 240 000 x 100 = 2,5 %	100,0 %, C

Ergebnis: Zwei von sechs Artikeln bringen drei Viertel des Umsatzes. Das ist das typische Bild einer ABC-Analyse: wenige A-Artikel mit großem Umsatzanteil, mehrere C-Artikel mit kleinem Anteil. A-Artikel dürfen nie fehlen. Bei ihnen lohnen sich genaue Bestellplanung und gute Platzierung am meisten.

Bewertung: a) 3 Punkte, je zwei richtige Anteile 1 Punkt. b) 3 Punkte, 1 Punkt für die richtige Reihenfolge mit kumulierten Werten, 2 Punkte für die richtige Klasse aller sechs Artikel (1 Punkt bei einem Fehler). Achtung: Ein kumulierter Anteil von genau 75 Prozent ist noch ein A-Artikel, genau 93 Prozent noch ein B-Artikel. Der Gartenschlauch mit genau 93,0 Prozent ist also ein B-Artikel.

Teilaufgabe 2.2 (6 Punkte): Musterlösung: Der Ausbildungsrahmenplan nennt in der Wahlqualifikation Beschaffung für die Gestaltung des Sortiments Kriterien wie Umsatz, Handelsspanne, Qualität, Trends, Zielgruppen, Standort und Nachhaltigkeit. Vier davon, am Beispiel der Pflanzkübel:

- Umsatz: Die Kübel sind ein C-Artikel mit nur 4,5 Prozent Anteil, und der Umsatz sinkt seit zwei Jahren. Das spricht für die Herausnahme.
- Handelsspanne: Bringt der Kübel trotz kleinem Umsatz eine hohe Spanne, verdient der Betrieb vielleicht trotzdem gut daran. Die Spanne muss deshalb vor der Entscheidung geprüft werden.
- Trends und Nachhaltigkeit: Kunden fragen nach Ton und recyceltem Material. Der Trend geht weg vom Kunststoff. Ein Ersatz durch nachhaltigere Kübel passt besser zum Kundenwunsch.
- Zielgruppen und Verbund: Kaufen Kunden den Kübel oft zusammen mit Blumenerde und Pflanzen, hilft er beim Verkauf der A-Artikel. Ein Kunde, der keinen Kübel findet, kauft die Erde vielleicht woanders.
- Auch richtig: Qualität und Reklamationen, Platzbedarf im Regal, Bestand im Lager (Abverkauf vor der Herausnahme), Standort und Angebot der Mitbewerber.

Bewertung: je Kriterium 1,5 Punkte, davon 0,5 Punkte für das Kriterium und 1 Punkt für die Erläuterung am Beispiel. Eine bloße Aufzählung von Kriterien bringt höchstens 2 Punkte.

Teilaufgabe 2.3 (8 Punkte): Musterlösung:

Vorteile:

- Höhere Spanne: Die Handelsmarke wird meist günstiger eingekauft als eine Herstellermarke. Der Betrieb kann sie preiswert anbieten und verdient trotzdem je Sack mehr.
- Kundenbindung und Profil: „Vogt Gartenglück“ gibt es nur bei der Haus & Garten Vogt KG. Wer mit der Erde zufrieden ist, kommt für den nächsten Sack wieder. Preise lassen sich mit anderen Geschäften nicht direkt vergleichen.
- Auch richtig: mehr Unabhängigkeit von großen Herstellern, eigene Gestaltung von Verpackung und Qualität, zum Beispiel torffreie Erde.

Risiken:

- Imagerisiko: Ist die Erde schlecht, fällt das direkt auf den Namen Vogt zurück. Reklamationen landen beim Betrieb, nicht bei einem Hersteller.
- Mengen- und Lagerrisiko: Für eine eigene Marke muss der Betrieb meist große Mengen abnehmen. Verkauft sich die Erde schlechter als geplant, bleiben Säcke liegen und binden Kapital und Lagerfläche.
- Auch richtig: Kosten für Entwicklung, Verpackung und Werbung; die Handelsmarke nimmt der Herstellermarke Umsatz weg; Verhandlungen mit dem bisherigen Hersteller werden schwieriger.

Bewertung: je Vorteil und je Risiko 2 Punkte, 1 Punkt für die Nennung, 1 Punkt für die Erläuterung mit Bezug zur Blumenerde oder zum Betrieb.

Situation 3: Lager und Bestand in der Hauptfiliale

Teilaufgabe 3.1 (8 Punkte): Musterlösung nach der Methode dieses Buches:

- a) Durchschnittlicher Lagerbestand = (Jahresanfangsbestand + 12 Monatsendbestände) / 13 = (46 000 + 604 000) / 13 = 650 000 / 13 = 50 000,00 Euro.
- b) Lagerumschlagshäufigkeit = Wareneinsatz zu Bezugspreisen / durchschnittlicher Lagerbestand = 300 000 / 50 000 = 6. Der Bestand wurde im Jahr sechsmal umgeschlagen, also verkauft und ersetzt.
- c) Durchschnittliche Lagerdauer = 360 / Lagerumschlagshäufigkeit = 360 / 6 = 60 Tage. Eine Dose Farbe liegt also im Schnitt 60 Tage im Lager.
- d) Lagerzinssatz = Jahreszinssatz x durchschnittliche Lagerdauer / 360 = 7,5 x 60 / 360 = 1,25 Prozent. So viel Prozent Zinsen kostet das gebundene Kapital für die Zeit, in der die Ware im Schnitt lagert.

Bewertung: je Buchstabe 2 Punkte, 1 Punkt für Formel und Rechenweg, 1 Punkt für das Ergebnis. Prüfungsfalle: Wer den Umsatz von 450 000 Euro statt des Wareneinsatzes nimmt, kommt auf eine Umschlagshäufigkeit von 9 und eine Lagerdauer von 40 Tagen. Das ist falsch, weil der Lagerbestand zu Bezugspreisen bewertet ist. Wer mit 365 Tagen rechnet, verliert in c) und d) je 1 Punkt. Folgefehler werden nicht doppelt abgezogen.

Teilaufgabe 3.2 (6 Punkte): Musterlösung:

- Warensicherung verbessern: Kleine, teure Artikel wie Bits und Sägeblätter kommen in einen Bereich mit Sicht zur Kasse oder in gesicherte Verkaufsständer. Wer unbeobachtet ist, greift leichter zu. Dabei gilt: Bei einem Verdacht auf Diebstahl informieren Sie die Filialleitung. Ihre eigene Sicherheit geht vor.
- Interne Entnahmen erfassen: Der Zuschnittservice nimmt Sägeblätter nur noch mit einem Entnahmebeleg, der im Warenwirtschaftssystem gebucht wird. So stimmt der Soll-Bestand wieder mit der Wirklichkeit überein, und der Verbrauch der Werkstatt wird sichtbar.
- Kassenpersonal schulen: Jeder Bohrer wird mit seinem eigenen Code gescannt. Fehlt ein Etikett, fragt die Kassenkraft nach oder lässt den Artikel prüfen, statt einen ähnlichen Code zu buchen. Falsche Buchungen erzeugen sonst bei zwei Artikeln eine Differenz.
- Auch richtig: Wareneingang genau zählen und am selben Tag buchen; Bruch und Retouren sofort ausbuchen; in dieser Warengruppe unterjährig Stichproben zählen, um Fehler früh zu finden.

Bewertung: je Maßnahme 2 Punkte, 1 Punkt für die Maßnahme, 1 Punkt für die Begründung. Am besten sind Maßnahmen, die an den genannten Ursachen ansetzen. Vorschläge, Kunden festzuhalten oder Taschen selbst zu durchsuchen, bringen keine Punkte.

Teilaufgabe 3.3 (6 Punkte): Musterlösung:

- Schwachstelle 1: Der Wareneingang wurde erst Tage später im Warenwirtschaftssystem gebucht. Das System zeigte deshalb keinen Bestand, und niemand im Verkauf konnte die Säcke finden. Die Ware war da, aber für den Verkauf unsichtbar.
- Schwachstelle 2: Lager und Verkauf haben sich nicht abgestimmt. Die Palette stand ohne festen Lagerplatz im Außenlager, und das Verkaufsteam wurde über die Lieferung nicht informiert. Ein leeres Regal wurde nicht nachgefüllt, sondern als „ausverkauft“ gemeldet.
- Verbesserung: Jeder Wareneingang wird am Tag der Lieferung gebucht und bekommt einen festen Lagerplatz. Zusätzlich prüft ein Mitarbeiter vor Öffnung jeden Samstag die Saisonregale mit einer Nachfüllliste. Ist ein Regal leer, schaut das Verkaufsteam erst im System und im Lager nach, bevor es einem Kunden „ausverkauft“ sagt.

Folge für den Betrieb: Am Samstag gingen Umsatz und vielleicht auch Kunden verloren, obwohl die Ware im Haus war. Nach dem Ausbildungsrahmenplan sollen Arbeitsabläufe im Verkauf „mit dem Ziel der

Kundenorientierung“ organisiert werden. Genau das ist hier misslungen.

Bewertung: je Schwachstelle 2 Punkte, 2 Punkte für die Verbesserung. Die Verbesserung muss zu einer der genannten Schwachstellen passen.

Situation 4: Verkauf und Controlling in der Hauptfiliale

Teilaufgabe 4.1 (8 Punkte): Musterlösung nach der Methode dieses Buches:

- a) Rohertrag = Umsatz netto minus Wareneinsatz = 3 120 000 minus 2 059 200 = 1 060 800,00 Euro. Der Rohertrag ist nicht der Gewinn. Aus ihm müssen noch Personal, Miete, Energie und alle anderen Kosten bezahlt werden.
- b) Rohertragsquote = Rohertrag / Umsatz x 100 = 1 060 800 / 3 120 000 x 100 = 34,00 Prozent. Von 100 Euro Umsatz bleiben 34 Euro Rohertrag.
- c) Raumleistung = Umsatz / Verkaufsfläche = 3 120 000 / 1 200 = 2 600,00 Euro je m². Lager und Außenlager zählen nicht zur Verkaufsfläche.
- d) Personalleistung = Umsatz / Zahl der Vollzeitkräfte = 3 120 000 / 25 = 124 800,00 Euro je Vollzeitkraft.

Bewertung: je Buchstabe 2 Punkte, 1 Punkt für Formel und Rechenweg, 1 Punkt für das Ergebnis mit Einheit. Prüfungsfalle in b): Wer den Rohertrag durch den Wareneinsatz teilt, erhält rund 51,52 Prozent. Das ist ein Aufschlag auf den Wareneinsatz, keine Rohertragsquote.

Teilaufgabe 4.2 (6 Punkte): Musterlösung:

Kennzahl	Vorjahr	Letztes Geschäftsjahr
Umsatz netto	2 880 000 EUR	3 120 000 EUR (plus 8,33 %)
Wareneinsatz	1 843 200 EUR	2 059 200 EUR (plus 11,72 %)
Rohertrag	1 036 800 EUR	1 060 800 EUR (plus 2,31 %)
Rohertragsquote	36,00 %	34,00 %
Raumleistung	2 400,00 EUR je m²	2 600,00 EUR je m²
Personalleistung	120 000,00 EUR	124 800,00 EUR

Rechenweg der Veränderungen: Umsatz (3 120 000 minus 2 880 000) / 2 880 000 x 100 = 8,33 Prozent. Wareneinsatz (2 059 200 minus 1 843 200) / 1 843 200 x 100 = 11,72 Prozent. Rohertrag (1 060 800 minus 1 036 800) / 1 036 800 x 100 = 2,31 Prozent.

- Schlussfolgerung 1, ungünstig: Die Filiale verkauft mehr, verdient an jedem Euro Umsatz aber weniger. Der Umsatz ist um 8,33 Prozent gestiegen, der Wareneinsatz um 11,72 Prozent. Die Rohertragsquote fällt deshalb von 36 auf 34 Prozent. Der Rohertrag wächst nur um 24 000 Euro. Mögliche Ursachen: gestiegene Bezugspreise, die nicht an die Kunden weitergegeben wurden; mehr Preisaktionen; mehr Umsatz mit Artikeln mit kleiner Spanne, etwa Akku-Rasenmähern; höhere Inventurdifferenzen. Die Geschäftsführung sollte die Spannen nach Warengruppen prüfen.
- Schlussfolgerung 2, günstig: Fläche und Personal werden besser genutzt. Auf derselben Fläche von 1 200 m² steigt die Raumleistung um 200 Euro je m². Obwohl eine Vollzeitkraft mehr eingesetzt wurde, steigt die Personalleistung um 4 800 Euro je Vollzeitkraft, also um 4 Prozent. Das zusätzliche Personal hat sich gelohnt.

Bewertung: je Schlussfolgerung 3 Punkte: 1 Punkt für die Aussage, 1 Punkt für die Begründung mit Zahlen, 1 Punkt für eine passende Ursache oder Bewertung. Eine bloße Aufzählung der Zahlen ohne Schlussfolgerung bringt höchstens 2 Punkte.

Teilaufgabe 4.3 (6 Punkte): Musterlösung:

- Aylin, 17 Jahre: Sie arbeitet von 8:00 bis 17:30 Uhr mit einer Stunde Pause, also 8,5 Stunden. § 8 JArbSchG begrenzt die Arbeitszeit Jugendlicher auf acht Stunden am Tag und 40 Stunden in der Woche. Korrektur: Arbeitsende um 17:00 Uhr. Die Pause von 60 Minuten ist richtig, denn bei mehr als sechs Stunden stehen Jugendlichen nach § 11 JArbSchG 60 Minuten zu. Weil Aylin am Samstag arbeitet, bekommt sie in derselben Woche einen anderen berufsschulfreien Arbeitstag frei (§ 16 Abs. 3 JArbSchG).
- Tobias, 22 Jahre: Er hat am Freitag bis 22:00 Uhr gearbeitet und beginnt am Samstag um 7:00 Uhr. Zwischen beiden Diensten liegen nur 9 Stunden. Nach § 5 ArbZG muss die Ruhezeit nach dem Ende der täglichen Arbeitszeit elf Stunden betragen. Korrektur: Arbeitsbeginn frühestens um 9:00

Uhr, oder ein anderer Mitarbeiter übernimmt den Frühdienst.
- Murat, 41 Jahre: Er arbeitet von 9:00 bis 19:00 Uhr mit 30 Minuten Pause, also 9,5 Stunden. Nach § 4 ArbZG steht ihm bei mehr als neun Stunden eine Pause von mindestens 45 Minuten zu. Korrektur: Pause von 12:30 bis 13:15 Uhr. Die 9,5 Stunden selbst sind nach § 3 ArbZG zulässig, weil er im Durchschnitt acht Stunden je Werktag nicht überschreitet.

Lisa ist die Falle: Sie arbeitet genau sechs Stunden. Nach § 4 ArbZG ist eine Pause erst bei mehr als sechs Stunden vorgeschrieben. Ihr Plan ist in Ordnung, und ihre Ruhezeit seit Freitag beträgt 13,5 Stunden.

Bewertung: je Verstoß 2 Punkte, 1 Punkt für die richtige Person mit der verletzten Regel, 1 Punkt für eine passende Korrektur. Wer bei Lisa einen Verstoß nennt, bekommt dafür keinen Punkt. Denken Sie an die Regel der AkA: Bewertet werden nur die ersten drei Verstöße, die Sie aufschreiben.

Situation 5: Marketing und Onlinehandel

Teilaufgabe 5.1 (6 Punkte): Musterlösung:

- Produkt- und Sortimentspolitik: Grills in drei Preislagen, vom kleinen Balkongrill bis zum großen Kugelgrill, dazu Zubehör wie Abdeckhauben, Grillbesteck und Holzkohle. So finden beide Zielgruppen ein passendes Gerät, und das Zubehör bringt Zusatzkäufe.
- Preispolitik: ein Einführungsangebot im Mai, zum Beispiel ein Grill zusammen mit Abdeckhaube zu einem Paketpreis. Das gibt einen Anlass, die neue Abteilung jetzt zu besuchen.
- Kommunikationspolitik: eine Grillvorführung an den ersten beiden Samstagen nach der Eröffnung, angekündigt im Prospekt, auf Plakaten im Markt und in den sozialen Netzwerken. Kunden sehen die Geräte in Betrieb und kommen ins Gespräch mit dem Personal.
- Distributionspolitik: Die Grills gibt es auch im Onlineshop, mit Lieferung und Aufbau oder mit Abholung in der Filiale. Wer online bestellt und in der Filiale abholt, kauft dort oft noch Zubehör.

Bewertung: je Instrument 1,5 Punkte, davon 0,5 Punkte für eine passende Maßnahme beim richtigen Instrument und 1 Punkt für die Begründung mit Bezug zur neuen Abteilung oder zur Zielgruppe. Eine Maßnahme beim falschen Instrument bringt keinen Punkt.

Teilaufgabe 5.2 (6 Punkte): Musterlösung:

- a) Die Beschriftung „Weiter“ ist unzulässig. Nach § 312j Abs. 3 BGB muss die Schaltfläche „gut lesbar mit nichts anderem als den Wörtern ‚zahlungspflichtig bestellen‘ oder mit einer entsprechenden eindeutigen Formulierung“ beschriftet sein. „Weiter“ zeigt nicht, dass der Kunde jetzt zahlen muss. Folge nach § 312j Abs. 4 BGB: Der Vertrag kommt nicht zustande. Zulässig ist „zahlungspflichtig bestellen“ oder eine ebenso eindeutige Formulierung.
- b) Die Zahlungsarten erscheinen zu spät. Nach § 312j Abs. 1 BGB muss der Shop „spätestens bei Beginn des Bestellvorgangs“ angeben, welche Zahlungsmittel er annimmt. Das gilt ebenso für Lieferbeschränkungen. Die Angabe gehört also schon in den Warenkorb oder auf die Artikelseite.
- c) Im Impressum fehlen nach § 5 DDG unter anderem: die Anschrift der Niederlassung; eine Adresse für die elektronische Post, also eine E-Mail-Adresse, denn ein Kontaktformular allein reicht dafür nicht; das Handelsregister mit der Registernummer, denn die KG ist eingetragen. Auch richtig: die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, wenn der Betrieb eine hat; die vertretungsberechtigte Komplementärin Sabine Vogt (für eine KG gesetzlich nicht ausdrücklich verlangt, aber üblich).

Bewertung: a) 2 Punkte, 1 Punkt für „unzulässig, Vertrag kommt nicht zustande“, 1 Punkt für eine zulässige Beschriftung. b) 1 Punkt. c) je fehlende Angabe 1 Punkt. Wer statt des Digitale-Dienste-Gesetzes das alte Telemediengesetz nennt, bekommt die Punkte für richtige Angaben trotzdem, sollte sich aber das richtige Gesetz merken.

Teilaufgabe 5.3 (8 Punkte): Musterlösung nach der Methode dieses Buches: Deckungsbeitrag = Erlös minus variable Kosten. Der Deckungsbeitrag zeigt, wie viel ein Artikel zur Deckung der Fixkosten und zum Gewinn beiträgt.

- a) Deckungsbeitrag je Stück bei Preis 1: 149,00 minus 98,00 = 51,00 Euro. Bei Preis 2: 129,00 minus 98,00 = 31,00 Euro.
- b) Gesamter Deckungsbeitrag bei Preis 1: 51,00 x 220 = 11 220,00 Euro. Bei Preis 2: 31,00 x 340 = 10 540,00 Euro.
- c) Empfehlung: Preis 1 mit 149,00 Euro. Er bringt einen um 680,00 Euro höheren Deckungsbeitrag (11 220,00 minus 10 540,00). Weil sich die Fixkosten nicht ändern, steigt der Gewinn um denselben Betrag. Preis 2 bringt zwar mehr Umsatz, nämlich 43 860,00 Euro statt 32 780,00 Euro. Für den Gewinn zählt aber der Deckungsbeitrag, nicht der Umsatz. Außerdem muss der Betrieb bei

Preis 1 weniger Grills einkaufen, lagern und ausliefern.

Auch richtig: eine Empfehlung für Preis 2, wenn sie den kleineren Deckungsbeitrag nennt und mit einem zusätzlichen Grund abwägt, etwa mehr Zubehörkäufe der zusätzlichen Kunden oder das Ziel, die neue Abteilung schnell bekannt zu machen.

Bewertung: a) je Preis 1 Punkt. b) je Preis 2 Punkte, 1 Punkt für den Rechenweg, 1 Punkt für das Ergebnis. c) 2 Punkte, 1 Punkt für die Empfehlung mit dem Vergleich der Deckungsbeiträge, 1 Punkt für eine weitere Begründung. Prüfungsfalle: Wer nach dem höheren Umsatz entscheidet, bekommt für c) keinen Punkt.

Auswertung

Zählen Sie Ihre Punkte zusammen. Die Höchstpunktzahl beträgt 100 Punkte.

Situation	Höchstpunktzahl	Ihre Punkte
1: Einkauf von Hochbeeten	20	...
2: Sortiment im Gartencenter	20	...
3: Lager und Bestand	20	...
4: Verkauf und Controlling	20	...
5: Marketing und Onlinehandel	20	...
Summe	100	...

Was Ihr Ergebnis bedeutet: Geschäftsprozesse im Einzelhandel zählt nach § 29 VerkEHKflAusbV mit 25 Prozent im Gesamtergebnis der Kaufleute. Er ist außerdem eine von drei Bedingungen für das Bestehen. Nach § 29 VerkEHKflAusbV haben Kaufleute im Einzelhandel die Abschlussprüfung bestanden, wenn diese drei Bedingungen erfüllt sind:

- das Gesamtergebnis aus beiden Teilen mindestens „ausreichend“ ist,
- Geschäftsprozesse im Einzelhandel mindestens „ausreichend“ ist,
- das Fachgespräch in der Wahlqualifikation mindestens „ausreichend“ ist.

„Ausreichend“ beginnt bei 50 Punkten. Unter 50 Punkten in Geschäftsprozesse im Einzelhandel ist die Prüfung also nicht bestanden, egal wie gut die anderen Bereiche sind. Teil 1 kann eine schwache Leistung hier nicht ausgleichen.

Die mündliche Ergänzungsprüfung: Bei den Kaufleuten im Einzelhandel gibt es sie nur in Geschäftsprozesse im Einzelhandel. Sie wird auf Antrag durchgeführt und dauert etwa 15 Minuten. Voraussetzung ist, dass der Bereich schlechter als „ausreichend“ bewertet wurde und die Ergänzungsprüfung für das Bestehen den Ausschlag geben kann. Für das neue Ergebnis zählt die schriftliche Leistung doppelt, die mündliche einfach (Verhältnis 2:1). Laut Merkblatt der IHK Nürnberg gibt es keine Ergänzungsprüfung, wenn das Fachgespräch unter 50 Punkten liegt oder die Prüfung auch mit ihr nicht mehr bestanden werden kann.

Beispiel: Sophie, Kauffrau im Einzelhandel, erreicht in Teil 1 in Verkauf und Werbemaßnahmen 60 Punkte, in Warenwirtschaft und Kalkulation 70 Punkte und in Wirtschafts- und Sozialkunde 55 Punkte. In Teil 2 erreicht sie 45 Punkte in Geschäftsprozesse im Einzelhandel und 75 Punkte im Fachgespräch. Rechnerisch ergibt sich: 60 x 0,15 + 70 x 0,10 + 55 x 0,10 + 45 x 0,25 + 75 x 0,40 = 9 + 7 + 5,5 + 11,25 + 30 = 62,75 Punkte. Das Gesamtergebnis wäre „ausreichend“. Sophie hat trotzdem nicht bestanden, weil Geschäftsprozesse im Einzelhandel unter 50 Punkten liegt.

Sophie beantragt die mündliche Ergänzungsprüfung und erreicht dort 60 Punkte. Rechnerisch ergibt sich: (45 x 2 + 60) / 3 = 150 / 3 = 50 Punkte. Geschäftsprozesse im Einzelhandel ist damit „ausreichend“. Ihr Gesamtergebnis steigt auf 9 + 7 + 5,5 + 12,5 + 30 = 64 Punkte, und alle drei Bedingungen sind erfüllt.

So nutzen Sie Ihr Ergebnis:

- Unter 50 Punkten: Wiederholen Sie zuerst die Rechenschemata (Bezugskalkulation, Lagerkennzahlen, Rohertrag, Deckungsbeitrag). Dort holen Sie mit Übung am schnellsten sichere Punkte.
- Zwischen 50 und 66 Punkten: Prüfen Sie, wo Ihnen bei den offenen Teilaufgaben Punkte fehlen. Oft fehlt nicht das Wissen, sondern die Begründung mit den Zahlen aus der Situation.
- Über 66 Punkten: Trainieren Sie das Tempo. Schreiben Sie die Probeprüfung nach zwei bis drei Wochen noch einmal in 100 Minuten.