

westermann



Michael Sieber

Prüfungstraining KOMPAKT

Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel
Verkäuferin/Verkäufer

4. Auflage

Bestellnummer 28109

© 2024 Westermann Berufliche Bildung GmbH, Ettore-Bugatti-Straße 6-14, 51149 Köln
www.westermann.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen bzw. vertraglich zugestanden Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Nähere Informationen zur vertraglich gestatteten Anzahl von Kopien finden Sie auf www.schulbuchkopie.de.

Für Verweise (Links) auf Internet-Adressen gilt folgender Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte der externen Seiten ausgeschlossen. Für den Inhalt dieser externen Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten Sie daher auf kostenpflichtige, illegale oder anstößige Inhalte treffen, so bedauern wir dies ausdrücklich und bitten Sie, uns umgehend per E-Mail davon in Kenntnis zu setzen, damit beim Nachdruck der Verweis gelöscht wird.

Druck und Bindung: Westermann Druck GmbH,
Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

ISBN 978-3-427-**28109-2**

Vorwort

Die gestiegenen Anforderungen der Arbeitswelt spiegeln sich immer häufiger in den Prüfungsanforderungen wider. Neben einem fundierten Fachwissen werden verstärkt Fähigkeiten zum „selbständigen Denken und Handeln“ verlangt. Zielsetzung der Handlungsorientierung ist die Förderung der beruflichen Handlungskompetenz, d.h. das Durchdringen komplexer Aufgabenstellungen. Das vorliegende Buch bietet für die Ausbildungsberufe „Verkäufer/Verkäuferin“ und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ eine **zielgerichtete Vorbereitung auf die Prüfungsinhalte und die Fragetechniken der Abschlussprüfung**. Es entspricht der aktuellen Prüfungsordnung und basiert auf dem neuen Prüfungskatalog für Verkäuferinnen und Verkäufer bzw. Kaufleute im Einzelhandel.

Die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel besteht aus zwei Teilen („gestreckte Abschlussprüfung“). Teil 1 wird schriftlich am Ende des 2. Ausbildungsjahres in den Prüfungsfächern „Verkauf und Werbemaßnahmen“, „Warenwirtschaft und Kalkulation“ sowie Wirtschafts- und Sozialkunde“ durchgeführt. Inhalte und Aufgabenstellungen sind identisch mit der zeitgleich geprüften Abschlussprüfung des Ausbildungsberufes Verkäufer/-in. Damit gilt die Abschlussprüfung für Verkäufer/-innen bei Fortsetzung der Ausbildung im Beruf Kaufmann/-frau im Einzelhandel als 1. Teil der Abschlussprüfung. Teil 2 wird am Ende der Ausbildung schriftlich im Prüfungsfach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ und mündlich im fallbezogenen Fachgespräch durchgeführt.

Alle Prüfungsthemen der vier Prüfungsfächer „**Verkauf und Marketing**“, „**Wirtschafts- und Sozialkunde**“, „**Warenwirtschaft und Rechnungswesen**“ sowie „**Geschäftsprozesse im Einzelhandel**“ werden trainiert. Wie auch in den Kammerprüfungen liegt allen Aufgaben ein **Modellunternehmen** zugrunde, auf das sich der größte Teil der Aufgaben bezieht. Es handelt sich hier um das **Warenhaus MCC (Main City Center) GmbH** mit Sitz in Bayreuth.

Die Reihe „Prüfungstraining kompakt“ stellt **die ideale Ergänzung der** seit vielen Jahren erfolgreichen Reihe „**Prüfungswissen kompakt**“ dar. Während im Titel „Prüfungswissen kompakt“ die Prüfungsinhalte in sehr kompakter Form dargestellt werden, finden Sie in diesem Buch die passenden Aufgaben zu den Inhalten. Die relevanten Seiten zu den einzelnen Themenfeldern werden im Kapitel „Prüfungsmodalitäten“ ausgewiesen. Dadurch wird Ihnen das parallele Arbeiten mit beiden Büchern erleichtert und eine **effiziente Prüfungsvorbereitung** ermöglicht. Natürlich kann Ihnen dieses Buch auch bei der **Vorbereitung auf die Leistungsnachweise in der Berufsschule** eine wertvolle Unterstützung sein. Ein **ausführliches Sachwortverzeichnis** hilft beim schnellen Auffinden von Aufgaben zu speziellen Einzelthemen.

Verfasser und Verlag wünschen Ihnen nicht nur viel Freude und Erfolg beim Arbeiten mit diesem Buch, sondern auch die gewünschten Prüfungsergebnisse!

Bayreuth, im Herbst 2023

Michael Sieber

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Prüfungsmodalitäten	7
1. Gesamtüberblick.....	7
2. Prüfungsfach „Wirtschafts- und Sozialkunde“.....	10
3. Prüfungsfach „Verkauf und Werbemaßnahmen“.....	11
4. Prüfungsfach „Warenwirtschaft und Kalkulation“.....	12
5. Prüfungsfach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“.....	13
6. Unternehmensbeschreibung.....	15
A Wirtschafts- und Sozialkunde	16
1. Volkswirtschaftliche Grundlagen.....	16
2. Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens.....	21
3. Menschliche Arbeit im Betrieb.....	43
4. Arbeitssicherheit und Umweltschutz.....	59
B Kaufmännische Handelstätigkeit	65
1. Arbeitsmethoden.....	65
2. Warensortiment.....	67
3. Beratung und Verkauf.....	69
4. Servicebereich Kasse.....	73
5. Einflussfaktoren auf die Warenpräsentation.....	79
6. Onlinehandel.....	83
7. Kundenservice.....	85
C Warenwirtschaft im Einzelhandel	86
1. Warenwirtschaft und Warenwirtschaftssystem.....	86
2. Wareneingang.....	91
3. Warenlagerung.....	95
D Einzelhandelsprozesse	103
1. Stellung, Aufgaben und Leistungen des Einzelhandels... ..	103
2. Organisation.....	103
3. Beschaffung.....	104

4. Absatz	112
5. Personalwirtschaft	114
6. Investition und Finanzierung.....	119
E Grundlagen des Rechnungswesens.....	120
1. Aufgaben und Teilbereiche des Rechnungswesens.....	120
2. Kaufmännisches Rechnen	120
3. Kostenrechnung/Kalkulation	125
4. Buchführung	131
5. Statistik	137
6. Controlling.....	139
F. LÖSUNGEN.....	140
Teil A Wirtschafts- und Sozialkunde – LÖSUNGEN.....	140
Teil B Kaufmännische Handelstätigkeit – LÖSUNGEN	144
Teil C Warenwirtschaft im Einzelhandel – LÖSUNGEN	177
Teil D Einzelhandelsprozesse – LÖSUNGEN.....	179
Teil E Grundlagen des Rechnungswesens – LÖSUNGEN	200
Einzelhandelskontenrahmen (EKR)	212
Bildquellenverzeichnis	216
Sachwortverzeichnis	217

PRÜFUNGSMODALITÄTEN

1. Gesamtüberblick

Ausbildungsberuf Verkäufer/Verkäuferin

Prüfungsfach	Dauer	Gewichtung
Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Minuten	10 %
Verkauf und Werbemaßnahmen	90 Minuten	25 %
Warenwirtschaft und Kalkulation	60 Minuten	15 %
Mündliche Prüfung („Fachgespräch in der Wahlqualifikation“)	20 Minuten (15 Minuten Vorbereitungszeit)	50 %

Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel

Prüfungsfach	Dauer	Gewichtung
Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Minuten	10 %
Verkauf und Werbemaßnahmen	90 Minuten	15 %
Warenwirtschaft und Kalkulation	60 Minuten	10 %
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	120 Minuten	25 %
Mündliche Prüfung („Fachgespräch in der Wahlqualifikation“)	20 Minuten (15 Minuten Vorbereitungszeit)	40 %

Prüfungsmodalitäten

Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung für Einzelhandelskaufleute (entspricht der Abschlussprüfung für Verkäufer/-innen) am Ende des 2. Ausbildungsjahres

Prüfungsfach	Dauer (in Min.)	Aufgabentyp	Inhalte
Verkauf und Werbemaßnahmen	90	ungebunden (offene Fragen)	B 1 Arbeitsmethoden B 2 Warensortiment B 3 Beratung und Verkauf B 4 Servicebereich Kasse B 5 Einflussfaktoren auf die Warenpräsentation B 6 Onlinehandel B 7 Kundenservice D 4 Absatz
Warenwirtschaft und Kalkulation	60	gebunden (Multiple Choice)	B 4 Servicebereich Kasse C 1 Warenwirtschaft und Warenwirtschaftssystem C 2 Wareneingang C 3 Warenlagerung D 3 Beschaffung E 1 Aufgaben und Teilbereiche des E 2 Kaufmännisches Rechnen E 3 Kostenrechnung/ Kalkulation
Wirtschafts- und Sozialkunde	60	gebunden (Multiple Choice)	A 1 Wirtschaftliche Grundbegriffe A 2 Rechtliche Rahmenbedingungen A 3 Menschliche Arbeit im Betrieb A 4 Arbeitssicherheit und Umweltschutz D 5 Personalwirtschaft

Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung für Kaufleute im Einzelhandel am Ende der Ausbildung

Prüfungsfach	Dauer (in Min.)	Aufgabentyp	Inhalte
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	120	ungebunden (offene Fragen)	A 2 Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens B 6 Onlinehandel C 1 Warenwirtschaft und Warenwirtschaftssystem C 2 Wareneingang C 3 Warenlagerung D 1 Stellung, Aufgaben und Leistungen des Einzelhandels D 2 Organisation D 3 Beschaffung D 4 Absatz D 5 Personalwirtschaft D 6 Investition und Finanzierung E 1 Aufgaben und Teilbereiche des Rechnungswesens E 3 Kostenrechnung/ Kalkulation E 4 Buchführung E 5 Statistik E 6 Controlling
mündliche Prüfung (15 Min. Vorbereitungszeit, 20 Minuten Prüfungsgespräch)	20	branchenbezogenes Fachgespräch	auf der Grundlage einer ausgewählten Wahlqualifikationseinheit, Warengruppen werden berücksichtigt

2. Prüfungsfach „Wirtschafts- und Sozialkunde“

Im Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ sollen die Prüflinge in einer 60-minütigen schriftlichen Prüfung zeigen, dass sie wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Arbeitswelt darstellen können.

Der typische Prüfungsaufbau besteht aus vier Themenbereichen, die in unterschiedlichem Umfang abgeprüft werden.

Inhalte/Themengebiete	Anteile in %	Relevante Kapitel in „Prüfungswissen kompakt“
A. Volkswirtschaftliche Grundlagen	15	Kap. A.1
B. Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens	35	Kap. A.2
C. Menschliche Arbeit im Betrieb	35	Kap. A.3
D. Arbeitssicherheit und Umweltschutz	15	Kap. A.4

- A. Volkswirtschaftliche Grundlagen
 - Notwendigkeit des Wirtschaftens, wirtschaftliche Grundbegriffe
 - Ziele erwerbswirtschaftlicher Betriebe
 - Wirtschaftskreislauf
 - Begriff und Funktion des Marktes
- B. Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens
 - Rechtliche Grundlagen, Rechtsgeschäfte
 - Kaufvertragsrecht
- C. Menschliche Arbeit im Betrieb
 - Organisation des Ausbildungsbetriebes
 - Personalwesen
 - Arbeitsrecht
 - Sozialversicherungen
 - Mitwirkung und Mitbestimmung der Arbeitnehmer/-innen
- D. Arbeitssicherheit, Umweltschutz
 - Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
 - Umweltschutz

Quelle: In Anlehnung an den Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung, 1. Auflage 2018.

3. Prüfungsfach „Verkauf und Werbemaßnahmen“

Die Prüfung im Prüfungsfach „Verkauf und Werbemaßnahmen“ dauert 90 Minuten. Laut dem Prüfungskatalog der IHK sollen die Prüflinge in dieser Prüfung nachweisen, dass sie in der Lage sind, Aufgaben selbstständig zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. Man spricht in diesem Zusammenhang von der beruflichen Handlungskompetenz.

Der typische Prüfungsaufbau besteht aus vier Themenfeldern (A bis D), die in unterschiedlichem Umfang abgeprüft werden. Der Themenbereich „Kommunikation und Kooperation“ wird in die Themenfelder A bis D integriert.

Inhalte/Themengebiete	Anteile in %	Relevante Kapitel in „Prüfungswissen kompakt“
A. Warensortiment	15	Kap. B.2
B. Warenpräsentation und Werbemaßnahmen	25	Kap. B.5; Kap. B.6; Kap. D.4
C. Beratung und Verkauf	35	Kap. B.3
D. Servicebereich Kasse	25	Kap. B.4
Information und Kommunikation	integrativ	Kap. A.1

- A. Warensortiment
- Sortimentsstruktur, -aufbau, -umfang, -struktur und -gestaltung
 - Quellen für Produktinformationen
 - Verkaufsformen
 - Warenkennzeichnung
 - Handelsmarken und Herstellermarken
- B. Warenpräsentation und Werbemaßnahmen
- Grundlagen der Werbung
 - Warenpräsentation
 - Onlinehandel
 - Preisgestaltung und Preisauszeichnung
- C. Beratung und Verkauf von Waren
- Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten
 - Verkaufsfördernde Kommunikation mit Kunden
 - Beschwerde und Reklamation

- D. Servicebereich Kasse
- Kassieren
 - Zahlungsverkehr
 - Kundenorientiertes Verhalten im Kassenbereich
 - Kassenabrechnung

Quelle: *In Anlehnung an den Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung, 1. Auflage 2018*

4. Prüfungsfach „Warenwirtschaft und Kalkulation“

Im Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Kalkulation“ sollen die Prüflinge in einer 60-minütigen schriftlichen Prüfung praxisbezogene Aufgaben oder Fälle insbesondere aus den Gebieten Warenannahme und -lagerung, Bestandsführung und -kontrolle, rechnerische Geschäftsvorgänge und Kalkulation schriftlich bearbeiten. Sie sollen dabei zeigen, dass sie Zusammenhänge dieser Gebiete erkennen, Aufgaben der Steuerung und Kontrolle der Warenbewegungen durchführen und verkaufsbezogene Rechenvorgänge bearbeiten können.

Der typische Prüfungsaufbau besteht aus zwei Themenbereichen, die jeweils in etwa in hälftigem Umfang abgeprüft werden.

Inhalte/Themengebiete	Anteile in %	Relevante Kapitel in „Prüfungswissen kompakt“
A. Warenwirtschaft	ca. 50	Kap. C.1–C.3
B. Preiskalkulation, Grundlagen des Rechnungswesens	ca. 50	Kap. E.1–E.6
Information und Kommunikation	integrativ	Kap. B.1

- A. Warenwirtschaft
- Grundlagen der Warenwirtschaft
 - Bestandskontrolle, Inventur
 - Wareneingang, Warenlagerung

- B. Preiskalkulation, Grundlagen des Rechnungswesens
- Rechengvorgänge in der Praxis
 - Kalkulation

Quelle: In Anlehnung an den Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung, 1. Auflage 2018.

5. Prüfungsfach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“

Im Prüfungsfach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ sollen die Prüflinge in einer 120-minütigen schriftlichen Prüfung praxisbezogene Aufgaben und Fälle bearbeiten. Dabei sollen sie zeigen, dass sie fachliche, wirtschaftliche und soziale Zusammenhänge bezogen auf Kernprozesse des Einzelhandels, von Einkauf und Sortimentsgestaltung über logistische Prozesse bis zum Verkauf, sowie Unterstützungssysteme wie Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing und IT-Anwendung verstehen. Darüber hinaus sollen sie Sachverhalte analysieren sowie Lösungsmöglichkeiten zu Aufgabenstellungen entwickeln können.

Der typische Prüfungsaufbau besteht aus vier Themenbereichen, die in unterschiedlichem Umfang abgeprüft werden.

Inhalte/Themengebiete	Anteile in %	Relevante Kapitel in „Prüfungswissen kompakt“
A Aufgaben, Organisation und Leistungen; Optimierungsmöglichkeiten an den Schnittstellen	ca. 30	Kap. A.2, D.1 und D.2
B Kernprozesse und unterstützende Prozesse des Einzelhandels	ca. 40	Kap. C.1–C.3, Kap. D.3–D.6
C Aufgaben des Controllings	ca. 15	Kap. E.5 – E.6
D Qualitätssichernde Maßnahmen; Nachhaltigkeit	ca. 15	Kap. A.4.2

- A. Aufgaben, Organisation und Leistungen; Optimierungsmöglichkeiten an den Schnittstellen
 - Aufgaben, Organisation und Leistungen eines Einzelhandelsbetriebes
 - Kaufmannsrecht, Firmenrecht, Rechtsformen, Vollmachten
 - Zahlungs- und Kreditmöglichkeiten
 - Kaufvertragsstörungen
 - Kaufmännisches und gerichtliches Mahnverfahren
- B. Kernprozesse und unterstützende Prozesse des Einzelhandels
 - Einkauf
 - Sortimentsgestaltung
 - Logistische Prozesse und Verkauf
 - Rechnungswesen
 - Personalwirtschaft
 - Absatz/Marketing
 - IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen
- C. Aufgaben des Controllings
 - Kennzahlen in der Warenwirtschaft
 - Bilanz- und Rentabilitätskennzahlen
- D. Qualitätssichernde Maßnahmen; Nachhaltigkeit
 - Steuerung und Kontrolle im Lager
 - Steuerung und Kontrolle im Warenfluss
 - Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Aspekte der Nachhaltigkeit

Quelle: *In Anlehnung an den Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung, 1. Auflage 2018*

6. Unternehmensbeschreibung

Sie sind Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter im Warenhaus MCC GmbH.

Name	MCC (Main City Center) GmbH
Geschäftssitz	Am roten Main 24 95444 Bayreuth
Registergericht	Amtsgericht Bayreuth HR B 4711-0815 Die MCC GmbH ist Mitglied des Arbeitgeberverbands. Der Tarifvertrag findet Anwendung.
Umsatzsteueridentnummer	DE171614345
Betriebsform	Warenhaus mit Vollsortiment
Mitarbeiter/-innen	89, davon 10 Auszubildende
Geschäftsführerin	Sabine Meyer
Bankverbindung	Sparkasse Bayreuth IBAN: DE94 7735 0110 0098 7654 32 BIC: BYLADEM1SBT

A

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALKUNDE

1. Volkswirtschaftliche Grundlagen

Aufgabe 1

Worin besteht u. a. die gesamtwirtschaftliche Aufgabe von Einzelhandelsbetrieben?

- (1) Veredelung und Weiterverarbeitung von Rohstoffen
- (2) Indirekte Lenkung der Warenproduktion
- (3) Planung und Organisation der Produktion von Gütern
- (4) Steuerung der Produktionsverfahren der Hersteller
- (5) Kostengünstige Produktion von Lebensmitteln

Aufgabe 2

Welches ist die Hauptaufgabe von Einzelhandelsbetrieben wie der MCC GmbH in der Gesamtwirtschaft?

- (1) Veredelung von Vorprodukten
- (2) Import von Rohstoffen und anschließende Weiterverarbeitung
- (3) Zusammenstellung und Pflege eines breiten Sortiments zur Bedienung der Kundschaft
- (4) Weiterverarbeitung von angelieferten Produkten
- (5) Finanzierung von Konsumwünschen der Kundinnen und Kunden

Aufgabe 3

Welche Unternehmenszielsetzung entspricht dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip?

- (1) Der größtmögliche Umsatz soll angestrebt werden.
- (2) Der größtmögliche Absatz soll angestrebt werden.
- (3) Der größtmögliche Gewinn soll angestrebt werden.
- (4) Das größtmögliche Marktvolumen soll angestrebt werden.
- (5) Der größtmögliche Beschäftigungsstand soll angestrebt werden.

Aufgabe 4

In der Volkswirtschaftslehre wird zwischen Bedürfnissen und Bedarf unterschieden. Welche Aussage ist zutreffend?

- (1) Jeder Bedarf löst ein Bedürfnis aus.
- (2) Jedes Bedürfnis löst einen Bedarf aus.
- (3) Bedürfnisse sind die Mangelempfindungen der Menschen, Bedarf die mit Kaufkraft versehenen Bedürfnisse.
- (4) Ein Bedürfnis ist der Wunsch einer Person, ein Konsumgut zu besitzen. Bei Investitionsgütern spricht man von einem Bedarf.
- (5) Bedürfnisse erstrecken sich auf Kultur- und Luxusgüter, der Bedarf bezieht sich nur auf die lebensnotwendigen Güter.

Aufgabe 5

Was versteht man unter einem Konsumgut?

- (1) Alle Güter, die bei ihrer Nutzung verbraucht werden, z. B. Lebensmittel, Getränke.
- (2) Alle Güter, die man dauerhaft nutzt, z. B. Küchenmaschinen, Möbel.
- (3) Alle Güter, die von jedermann käuflich erworben werden können.
- (4) Alle Güter, die vom Endkonsumenten gebraucht oder verbraucht werden.
- (5) Alle Güter, die ein Kunde im Lebensmitteleinzelhandel kauft.

Aufgabe 6

In welchem der folgenden Beispiele wird das angegebene Gut als Produktionsgut (Investitionsgut) verwendet?

- (1) In den Büroräumen der MCC GmbH wird aufgrund des runden Geburtstages eines Kollegen eine Flasche Sekt getrunken.
- (2) Ein Maschinenbauunternehmen kauft sich eine neue Spezialmaschine für die Maschinenherstellung.
- (3) Eine Mitarbeiterin kauft sich einen Pkw, um in Zukunft damit zur Arbeit fahren zu können.
- (4) In der Mittagspause bestellen sich einige Beschäftigte eine Pizza.
- (5) Ein Auszubildender kauft sich einen Schreibtisch für seine Wohnung.

Aufgabe 7

In welchem Fall handelt das Warenhaus MCC nach dem Minimalprinzip?

- (1) Frau Müller bestellt 50 Spülmaschinen beim preisgünstigsten Lieferanten, den sie durch einen Angebotsvergleich ermittelt hat.
- (2) Das Unternehmen bestellt die qualitativ hochwertigsten Spülmaschinen. Da das Einkaufsbudget nicht für 50 Geräte ausreicht, werden nur 30 bestellt.
- (3) Das Unternehmen mietet zusätzlichen Lagerraum an, um durch größere Abnahmemengen günstigere Konditionen erzielen zu können und unabhängiger von Lieferanten zu werden.
- (4) Das Unternehmen stellt zwei neue Personen für den Verkauf in der Elektroabteilung ein, um den Absatz zu steigern.
- (5) Frau Müller organisiert einen Betriebsausflug, um dadurch die Motivation der Beschäftigten zu erhöhen.

Aufgabe 8

Im Wirtschaftskreislauf wird zwischen Geldströmen und Güterströmen unterschieden. Welches der folgenden Beispiele stellt einen Geldstrom dar?

- (1) Das Warenhaus MCC nimmt eine Warenlieferung von Kaffeemaschinen nicht an, da es sich um eine Falschlieferung handelt.
- (2) Das Warenhaus MCC reklamiert Mängel an gelieferten Kaffeemaschinen.
- (3) Das Warenhaus MCC nimmt eine Warenlieferung mit Kaffeemaschinen an.
- (4) Das Warenhaus MCC überweist eine offene Rechnung für gelieferte Kaffeemaschinen unter Abzug von Skonto.
- (5) Eine Verkäuferin des Warenhauses MCC rät einem Kunden zum Kauf einer bestimmten Kaffeemaschine.

Aufgabe 9

Welche der folgenden Aussagen zu den Geld- und Güterströmen im einfachen Wirtschaftskreislauf ist richtig?

- (1) Staatliche Sozialleistungen fließen von den Banken zu den Haushalten.
- (2) Güter fließen von den Haushalten zu den Unternehmen.
- (3) Einkommen fließen von den Haushalten zu den Banken.
- (4) Löhne und Gehälter fließen von den Unternehmen zu den Haushalten.
- (5) Subventionen fließen von den Banken zum Staat.

Aufgabe 10

Ordnen Sie zu, indem Sie die Kennziffern von drei der insgesamt acht Tätigkeiten in die Kästchen neben die Wirtschaftssektoren eintragen.

- (1) Die Rentenversicherung zahlt Rente.
- (2) Eine Bank finanziert einen Hauskauf.
- (3) Eine Ärztin überweist ihre Patienten in ein Krankenhaus.
- (4) Ein Hochseeschiff fängt Heringe.
- (5) Eine Konditorin backt eine Schwarzwälder Kirschtorte.
- (6) Ein Kunde zahlt im Einzelhandelsgeschäft.
- (7) Ein Supermarkt verkauft Obst vom Bio-Bauern.
- (8) Die Krankenversicherung zahlt eine Arztrechnung.

Wirtschaftssektoren:

Urproduktion (primärer Sektor)

Verarbeitung (sekundärer Sektor)

Verteilung (tertiärer Sektor)

Aufgabe 11

Welchen der nachfolgend stehenden Wirtschaftssektoren sind die folgenden Unternehmen zuzuordnen? Ordnen Sie die Ziffern richtig zu.

- (1) primärer Sektor
- (2) sekundärer Sektor
- (3) tertiärer Sektor

a) Möbelhaus XYL GmbH

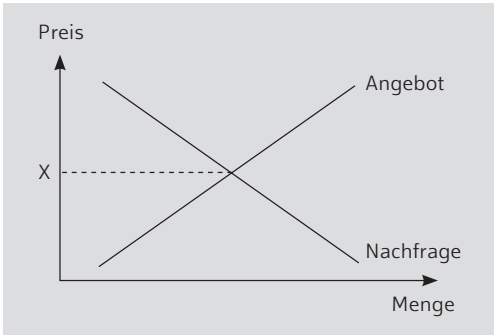
b) Spedition Redlich GmbH

c) Maschinenbau Meier KG

Aufgabe 12

Was lässt sich aus dem vorliegenden Angebot-Nachfrage-Diagramm im Punkt x ablesen?

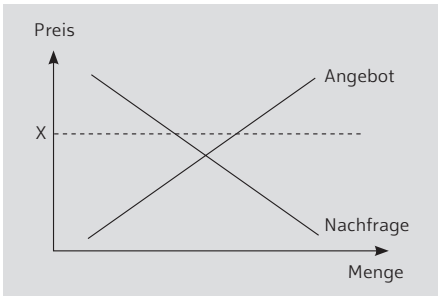
- (1) Die Gleichgewichtsmenge
- (2) Die angebotene Menge
- (3) Die nachgefragte Menge
- (4) Der Mindestpreis
- (5) Der Gleichgewichtspreis



Aufgabe 13

Was ist im vorliegenden Angebot Nachfrage-Diagramm im Punkt x gegeben?

- (1) Ein Marktgleichgewicht
- (2) Ein Angebotsüberhang
- (3) Ein Nachfrageüberhang
- (4) Ein Höchstpreis
- (5) Eine vom Markt ausgelöste Preiserhöhung

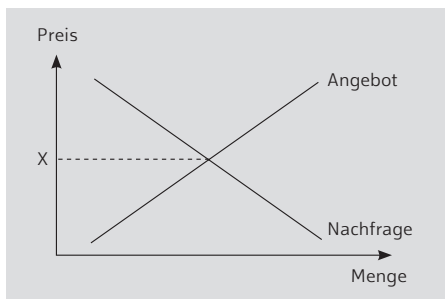


Aufgabe 14

Welche der genannten Funktionen erfüllt der Preis x im dargestellten Diagramm?

- (1) Er gibt die Marktstellung des Anbieters an.
- (2) Er gibt die Marktstellung des Nachfragers an.

- (3) Er gibt den objektiven Wert des Gutes an.
- (4) Er sorgt für den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage.
- (5) Er sorgt für die Deckung der Kosten.



2. Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens

Aufgabe 15

Bei welcher der folgenden Personen handelt es sich um eine juristische Person?

- (1) Staatsanwalt/Staatsanwältin
- (2) Richter/-in
- (3) Gerichtsvollzieher/-in
- (4) Sportverein „TSV Frickenhausen e. V.“
- (5) Polizeibeamter/Polizeibeamtin

Aufgabe 16

Sie arbeiten als Verkäufer/-in in der Abteilung Haushaltswaren und verkaufen ein Pfannen-Set. Wie werden Besitz und Eigentum an diesem Pfannen-Set richtig beschrieben?

- (1) Besitz und Eigentum an diesem Pfannen-Set sind synonyme Beschreibungen für denselben Sachverhalt.
- (2) Besitz ist die tatsächliche Herrschaft über das Pfannen-Set, Eigentum beschreibt die rechtliche Herrschaft darüber.
- (3) Besitz ist die rechtliche Herrschaft über das Pfannen-Set, Eigentum beschreibt die tatsächliche Herrschaft darüber.

- (4) Besitz ist die rechtliche Herrschaft über das Pfannen-Set, Eigentum beschreibt die rechtliche und tatsächliche Herrschaft darüber.
- (5) Durch die Übergabe des Pfannen-Sets werden Kundinnen und Kunden zu Eigentümern, bei Bezahlung werden sie zusätzlich zu Besitzern.

Aufgabe 17

Entscheiden Sie, in welchem der folgenden Fälle ein zweiseitiger Handelskauf vorliegt.

- (1) Ein Verkäufer der MCC GmbH kauft im eigenen Warenhaus unter Ausnutzung des Personalrabattes.
- (2) Eine Außendienstmitarbeiterin eines Lieferanten der MCC GmbH kauft nach Feierabend einen Blumenstrauß für ihre Freundin.
- (3) Eine Buchhandlung verkauft ein Buch zur Prüfungsvorbereitung an einen Auszubildenden der MCC GmbH.
- (4) Die MCC GmbH kauft Waren bei einem Großhändler.
- (5) Die Ehefrau eines selbstständigen Einzelhändlers verkauft eine Uhr an eine Bekannte.

Aufgabe 18

Was versteht man unter dem Begriff „Geschäftsfähigkeit“?

- (1) Die Fähigkeit, ein Gewerbe anmelden zu dürfen.
- (2) Die Fähigkeit, Träger/-in von Rechten und Pflichten zu sein.
- (3) Die Fähigkeit, im Auftrag anderer Rechtsgeschäfte abzuschließen.
- (4) Die Fähigkeit, rechtswirksame Willenserklärungen abzugeben.
- (5) Die Fähigkeit, Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft zu werden.

Aufgabe 19

In welchem der folgenden Fälle kann der 17-jährige Auszubildende Amir Khan nur mit Zustimmung des gesetzlichen Vertreters eine rechtsgültige Willenserklärung abgeben?

- (1) Amir Khan bekommt von seiner Patentante 10.000,00 EUR geschenkt.
- (2) Amir Khan kauft sich von seiner Ausbildungsvergütung ein Smartphone.
- (3) Amir Khan verkauft in der Abteilung Haushaltswaren der MCC GmbH, in der er gerade ausgebildet wird, Haushaltswaren im Wert von 2.000,00 EUR.

- (4) Amir Khan bestellt sich im Internet ein Buch und zahlt per Einzugsermächtigung von seinem Konto.
- (5) Amir Khan kauft sich ein neues Motorrad zum Preis von 4.800,00 EUR. Er vereinbart die Zahlung per Ratenkauf mit 24 Monatsraten à 200,00 EUR.

Aufgabe 20

Die 17-jährige Schülerin Maria Romano möchte ein Notebook auf Raten kaufen. Wie verhält sich der Verkäufer richtig?

- (1) Der Verkäufer verkauft Maria das Notebook, weil er seine Ziele erreichen will.
- (2) Der Verkäufer verkauft Maria das Notebook, weil ihr 21-jähriger Freund mitgekommen ist.
- (3) Der Verkäufer verkauft Maria das Notebook, weil sie bereits in vier Wochen 18 wird.
- (4) Der Verkäufer verkauft Maria das Notebook nicht, weil Maria nicht voll geschäftsfähig ist.
- (5) Der Verkäufer verkauft Maria das Notebook nicht, weil Maria geschäftsunfähig ist.

Aufgabe 21

Mit welchem Alter erlangt eine natürliche Person die beschränkte Geschäftsfähigkeit?

- (1) Mit Vollendung der Geburt
- (2) Mit Vollendung des 7. Lebensjahres
- (3) Mit Vollendung des 12. Lebensjahres
- (4) Mit Vollendung des 14. Lebensjahres
- (5) Mit Vollendung des 18. Lebensjahres

Aufgabe 22

Welche der folgenden Feststellungen zur Rechtsfähigkeit trifft so pauschal nicht zu?

- (1) Wer rechtsfähig ist, kann Verträge abschließen.
- (2) Wer rechtsfähig ist, kann Schuldner/-in sein.
- (3) Wer rechtsfähig ist, kann Gläubiger/-in sein.
- (4) Wer rechtsfähig ist, kann Vermögen besitzen.
- (5) Wer rechtsfähig ist, kann Rechte und Pflichten tragen.

Aufgabe 23

Das Warenhaus MCC GmbH erwägt, einen Franchise-Vertrag mit einem bekannten Franchise-Geber abzuschließen. Aus welchem Grund wird die MCC GmbH einen solchen Vertrag abschließen?

- (1) Weil der Franchise-Geber dann die Bestückung und Betreuung der entsprechenden Regalflächen übernimmt.
- (2) Weil sie dadurch zusätzliche Pachteinnahmen generieren kann.
- (3) Weil sie damit ein etabliertes Markenkonzept erwirbt und u. a. mit verkaufsfördernden Hilfen unterstützt wird.
- (4) Weil sie damit ohne Risiko zusätzliche Waren ins Sortiment aufnehmen kann und die nicht verkaufte Ware vom Franchise-Geber wieder zurückgenommen werden muss.
- (5) Weil sie dadurch die Verkaufsfläche kundenfreundlicher gestalten kann.

Aufgabe 24

Entscheiden Sie, bei welchem der folgenden Sachverhalte ein einseitiges Rechtsgeschäft vorliegt.

- (1) Die MCC GmbH stellt eine neue Mitarbeiterin im Verkauf ein.
- (2) Ihr Nachbar schenkt Ihnen Kirschen aus seinem Garten.
- (3) Eine Mitarbeiterin leiht sich aus dem Fuhrpark ihres Arbeitgebers einen Lkw für einen privaten Umzug.
- (4) Die MCC GmbH erhält die Kündigung für einen ihrer zusätzlich gemieteten Lagerräume.
- (5) Die MCC GmbH schenkt einem Mitarbeiter zum 25-jährigen Betriebsjubiläum ein neues Tablet.

Aufgabe 25

Die Einkaufsleitung des Warenhauses MCC beschließt, in der Elektroabteilung mehr Ware in Kommission zu übernehmen. Was verspricht sich die Einkaufsleitung davon?

- (1) Die Lagerkosten werden dann vom Lieferanten getragen.
- (2) Die Personalkosten können dadurch gesenkt werden.
- (3) Die Transportkosten können deutlich gesenkt werden.
- (4) Nicht verkaufte Ware kann ohne Kosten an den Verkäufer zurückgegeben werden.
- (5) Durch zusätzliches, vom Lieferanten zur Verfügung gestelltes Verkaufspersonal kann die Beratungsqualität verbessert werden.

Aufgabe 26

Welches der folgenden Rechtsgeschäfte zählt zu den einseitigen Rechtsgeschäften?

- (1) Der Werkvertrag
- (2) Der Werklieferungsvertrag
- (3) Die Schenkung
- (4) Die Kündigung
- (5) Der Pachtvertrag

Aufgabe 27

Welches der folgenden Rechtsgeschäfte ist ein Handelskauf im Sinne des HGB („zweiseitiger Handelskauf“)?

- (1) Eine Verkäuferin kauft in der Abteilung, in der sie arbeitet, eine neue Kaffeemaschine.
- (2) Ein Abteilungsleiter der MCC GmbH verkauft einem Freund einen gebrauchten Golfschläger.
- (3) Eine Kundin kauft im Warenhaus ein Kleid.
- (4) Als Mitarbeiter/-in der MCC GmbH kaufen Sie im Auftrag des Warenhauses bei einer Einkaufsorganisation Funktionskleidung für Freizeitsportler.
- (5) Als Mitarbeiter/-in der MCC GmbH verkaufen Sie Funktionskleidung für Freizeitsportler an den örtlichen Verein Wanderfreunde e. V.

Aufgabe 28

In welchem der folgenden Fälle handelt es sich um einen Kauf unter Privatleuten im Sinne des BGB („bürgerlicher Kauf“)?

- (1) Eine Schulleiterin kauft für ihre Schule Tablets.
- (2) Ein Auszubildender kauft sich einen Anzug, den er auch im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit trägt.
- (3) Ein EDV-Fachgeschäft verkauft gebrauchte Notebooks an seine Kundschaft.
- (4) Ein Lebensmittelhändler kauft sich für seinen privaten Gebrauch Wein bei seinem Lieferanten.
- (5) Die Geschäftsführerin der MCC GmbH verkauft ihren gebrauchten Pkw an einen ihrer Mitarbeiter.

= Nettoverkaufspreis	74,04 EUR
+ 19 % Umsatzsteuer	14,06 EUR
Bruttoverkaufspreis	88,10 EUR

Aufgrund der langjährigen Geschäftsbeziehungen gewährt Ihnen der Lieferant 15 % statt der bisherigen 10 % Rabatt. Die Handelsbank soll den Kunden aber weiterhin zum bisherigen Bruttoverkaufspreis von 88,10 EUR angeboten werden.

- c1) Ermitteln Sie den neuen Bezugspreis.
- c2) Ermitteln Sie den neuen Gewinn in Euro und den neuen prozentualen Gewinnzuschlag.

Aufgabe 260

Sie sind in der MCC GmbH Ansprechpartner/-in für interne EDV-Probleme. Neben der Betreuung des Warenwirtschaftssystems sind Sie u. a. auch für die Datensicherung zuständig. Nennen Sie fünf Aufgaben, die das Warenwirtschaftssystem erfüllt.

4. Absatz

Aufgabe 261

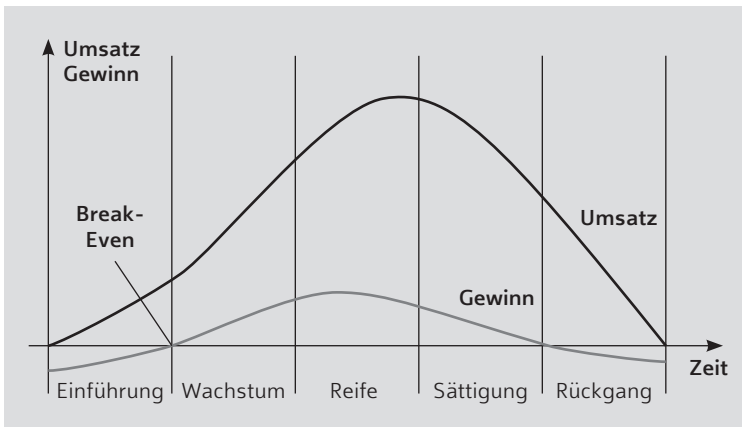
In der Abteilung Unterhaltungselektronik des Warenhauses MCC werden u. a. Fernsehgeräte verkauft. Aus der Verkaufsstatistik ist herauszulesen, dass die Absatzzahlen im letzten Jahr in dieser Produktgruppe um ca. 40 % eingebrochen sind. Um die Situation zu verbessern, soll Marktforschung betrieben und das Marketingkonzept entsprechend überarbeitet und optimiert werden.

- a) Im Rahmen der Marktforschung wird zwischen Marktanalyse und Marktbeobachtung unterschieden. Definieren Sie die beiden Begriffe.
- b) Nennen Sie vier Informationen, die Sie durch die Marktforschung gewinnen können.
- c) Um ein neues Werbekonzept für den Bereich der Unterhaltungselektronik zu entwickeln, entscheidet sich die Geschäftsführung der MCC GmbH dafür, eigens eine Werbeagentur zu beauftragen. Nennen Sie zwei Gründe, die für die Beauftragung einer Werbeagentur sprechen.

- d) Nach Durchführung einer von der Werbeagentur konzipierten Werbeaktion soll deren Erfolg ermittelt werden. Geben Sie drei Kennzahlen an, die Aufschluss über den Erfolg der Werbeaktion geben können.
- e) Erläutern Sie, warum die Ermittlung des Werbeerfolgs auf der Grundlage von Kennzahlen nur einen begrenzten Aussagegehalt hat.

Aufgabe 262

Das Laufband „Aktiva“, das in der Sportartikelabteilung der MCC GmbH angeboten wird, befindet sich innerhalb seines Produktlebenszyklus in der Degenerationsphase (Rückgangsphase).



- a) Beschreiben Sie zwei Merkmale der Degenerationsphase.
- b) Eine Einordnung des Laufbands „Aktiva“ in die Portfolio-Matrix ergibt, dass dieses Produkt im letzten Geschäftsjahr noch als „Cash Cow“ eingeschätzt wurde, sich mittlerweile jedoch zum „Poor Dog“ entwickelt hat. Definieren Sie jeweils anhand der Merkmale Marktanteil und Marktwachstum, wodurch „Cash Cows“ und „Poor Dogs“ gekennzeichnet sind.
- c) Schlagen Sie zwei Maßnahmen vor, wie die MCC GmbH in dieser Phase sinnvoll vorgehen könnte.
- d) Nennen Sie drei andere Phasen des Produktlebenszyklus.

Aufgabe 263

In der Sportartikelabteilung des Warenhauses MCC sind die Produkte des Wintersportartikelherstellers „Snow & Fun“ massiv eingebrochen. Der Hersteller teilt seinen Kunden (Groß- und Einzelhandelsunternehmen) mit, dass er plant, seine Marketingaktivitäten deutlich zu intensivieren und daher für die nächste Wintersaison wieder deutlich steigende Absatzzahlen erwarte.

- a) Nennen Sie die vier Elemente des Marketingmix und erläutern Sie diese jeweils kurz.
- b) Nennen Sie vier Gestaltungsbereiche der Produktpolitik.
- c) Aufgrund der Absatzschwierigkeiten denkt die MCC GmbH darüber nach, die „Snow & Fun“-Artikel zukünftig nur noch als Kommissionsware ins Sortiment aufzunehmen. Erläutern Sie den Ablauf eines Kommissionsgeschäfts.

Aufgabe 264

Das Betreiben eines Warenhauses mit Vollsortiment, wie dies die MCC GmbH betreibt, erfordert ein ständiges Präsentsein am Markt. Die MCC GmbH verfolgt das Ziel, Marktentwicklungen frühzeitig zu erkennen, um absatzpolitisch rechtzeitig und wirkungsvoll darauf reagieren zu können.

- a) Beschreiben Sie den Einsatz der vier Instrumente Marktforschung, Marktanalyse, Marktbeobachtung und Markterkundung am konkreten Beispiel.
- b) Im Rahmen der Marktforschung wird zwischen Primärforschung und Sekundärforschung unterschieden. Erklären Sie die beiden Begriffe und erläutern Sie zwei Vorteile, die die Primärforschung gegenüber der Sekundärforschung bietet.
- c) Definieren Sie, was unter „repräsentativen Daten“ zu verstehen ist und erläutern Sie deren Bedeutung im Rahmen der Marktforschung.

5. Personalwirtschaft

Aufgabe 265

Als Mitarbeiter/-in im Bereich Personalwesen der MCC GmbH sind Sie unter anderem für die Personalbeschaffung zuständig. Aktuell

sind Sie wegen der überraschenden Kündigung des in der Einkaufs-
 abteilung beschäftigten Sachbearbeiters Max Meyer (siehe folgende
 Abbildung) damit beschäftigt, dessen Stelle zum 01.10. d. J. neu zu
 besetzen. Sie hatten zu diesem Zweck eine Anzeige im „Nordbayeri-
 schen Kurier“ geschaltet. Von den daraufhin eingegangenen 29 Be-
 werbungen haben Sie sechs in die engere Wahl genommen und wol-
 len mit diesen Interessenten ein ganztägiges Assessment-Center
 durchführen.

Max Meyer — Badstraße 32 — 95448 Bayreuth

Warenhaus Main City Center
 MCC GmbH
 Am roten Main 24
 95444 Bayreuth

Eingegangen am
 16. März 20..

Bayreuth, 15.03.20..

Kündigung

Sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit kündige ich mein Arbeitsverhältnis zum nächstmöglichen Termin.

Mit freundlichen Grüßen

Max Meyer

- a) Herr Meyer war zum Zeitpunkt seiner Kündigung 39 Jahre alt und seit zehn Jahren bei der MCC GmbH beschäftigt. Für sein Ausscheiden ist die nachstehend abgedruckte gesetzliche Kündigungsregelung anzuwenden.

Bestimmen Sie den letzten Tag des Arbeitsverhältnisses von Herrn Meyer.

§ Auszug aus dem BGB:

§ 622 Kündigungsfristen bei Arbeitsverhältnissen

(1) Das Arbeitsverhältnis eines Arbeiters oder eines Angestellten (Arbeitnehmers) kann mit einer Frist von vier Wochen zum Fünfzehnten oder zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden.

(2) Für eine Kündigung durch den Arbeitgeber beträgt die Kündigungsfrist, wenn das Arbeitsverhältnis in dem Betrieb oder Unternehmen

1. zwei Jahre bestanden hat, einen Monat zum Ende eines Kalendermonats,
2. fünf Jahre bestanden hat, zwei Monate zum Ende eines Kalendermonats,
3. acht Jahre bestanden hat, drei Monate zum Ende eines Kalendermonats,
4. zehn Jahre bestanden hat, vier Monate zum Ende eines Kalendermonats,
5. zwölf Jahre bestanden hat, fünf Monate zum Ende eines Kalendermonats,
6. 15 Jahre bestanden hat, sechs Monate zum Ende eines Kalendermonats,
7. 20 Jahre bestanden hat, sieben Monate zum Ende eines Kalendermonats.

- b) Nach Abstimmung mit dem Betriebsrat kann die Stelle von Herrn Meyer gleich extern ausgeschrieben werden. Erläutern Sie zwei Vorteile und zwei Nachteile einer externen Stellenbesetzung im Vergleich zur internen Stellenausschreibung aus der Sicht der MCC GmbH.
- c) Unter Abwägung aller Gesichtspunkte entscheidet sich die MCC GmbH für eine externe Stellenbesetzung und schaltet eine Stellenanzeige in der lokalen Tageszeitung. Erklären Sie den Unterschied zwischen einer Stellenanzeige und einer Stellenbeschreibung.
- d) Als Reaktion auf die Stellenanzeige gehen bei der MCC GmbH eine Reihe von Bewerbungen ein. Nennen Sie drei Unterlagen, die einer schriftlichen Bewerbung beigelegt sein sollten.

Teil B Kaufmännische Handelstätigkeit – LÖSUNGEN

Aufg. 129	<p>z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> → Die Ziele der Teamarbeit und die Vorgehensweise werden gemeinsam festgelegt. → Die zu bewältigenden Aufgaben werden fair auf alle Gruppenmitglieder verteilt. → Jedes Teammitglied bringt sich aktiv und konstruktiv in die Teamarbeit ein. → Alle Teammitglieder werden laufend über den Stand der Arbeit informiert. → Jedes Teammitglied hält sich an getroffene Absprachen. → Jedes Teammitglied übernimmt Verantwortung für das Erreichen des Gruppenergebnisses. → Jedes Teammitglied bringt seine Meinung offen ein und akzeptiert die Meinung der anderen Teammitglieder. Gehen die Meinungen auseinander, versuchen alle Teammitglieder einen gemeinsamen Kompromiss zu finden. → Konstruktive Kritik ist erwünscht, wird sachlich geäußert ohne einzelne Teammitglieder persönlich anzugreifen oder deren Selbstwertgefühl zu verletzen. → Treten im Team Spannungen auf, hat die Auflösung des Konflikts Vorrang vor der zu bewerkstelligen Arbeit.
Aufg. 130	<p>z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> → Beachtung der Regeln der Teamarbeit → klare Einhaltung von gemeinsam getroffenen Vereinbarungen → Kompromissbereitschaft trainieren und praktizieren → potenzielle Konfliktquellen bei Teamzusammenstellungen berücksichtigen
Aufg. 131	<p>z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> → Text zunächst grob überfliegen → anschließend intensiveres Lesen des Textes → das Wichtigste unterstreichen (Kernbegriffe, Wortgruppen, Sätze) → ggf. unterschiedliche Farben einsetzen → sinnvolle Abschnitte bilden → Sätze mit den Kernaussagen der Abschnitte formulieren

Aufg. 313	<p>25 %</p> <p>Zielverkaufspreis: $800 \cdot 0,875 = 700$</p> <p>Barverkaufspreis: $700 \cdot 0,95 = 665$</p> <p>Selbstkosten: $665 - 45 = 620$</p> $\frac{(620 - 496) \cdot 100}{496} = 25 \%$
Aufg. 314	<p>65 %</p> $\frac{198,00 \cdot 100}{120,00} - 100 = 65 \%$
Aufg. 315	<p>2.937,69</p> <p>Zieleinkaufspreis: $3.420 \cdot 0,875 = 2.992,50$</p> <p>Bareinkaufspreis: $2.992,50 \cdot 0,975 = 2.917,69$</p> <p>Bezugspreis: $2.917,69 + 20,00 = 2.937,69$</p>
Aufg. 316	1
Aufg. 317	<p>25 %</p> $\frac{(400 - 300) \cdot 100}{400} = 25$
Aufg. 318	<p>25,6 %</p> $\frac{179.200 \cdot 100}{700.000} = 25,6$
Aufg. 319	3
Aufg. 320	5
Aufg. 321	<p>33,5 %</p> $\frac{573.000 \cdot 100}{1.712.000} = 33,5 \%$
Aufg. 322	<p>46.443,00 EUR</p> $25.755 - 77.294 + 97.982 = 46.443$
Aufg. 323	<p>a) 80.845,00 EUR</p> $58.500 - 67.295 + 13.495 + 76.145 = 80.845$ <p>b) 133.306,18 EUR</p> $23.450 + 43.996 + 44.576 = 112.022 \cdot 1,19 = 133.306,18$ <p>c) 19.280,00 EUR</p> $(23.450 + 43.996 + 44.576) - (6.957 + 4.940 + 80.845) = 19.280$

Einzelhandelskontenrahmen (EKR)

Kontenklasse Anlagevermögen Immaterielle Vermögens- gegenstände und Sachanlagen	0
--	----------

Immaterielle Vermögensgegenstände

- 02 Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen**
0200 Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen

- 05 Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken**
0500 Unbebaute Grundstücke
0510 Bebaute Grundstücke
0530 Betriebsgebäude
0540 Verwaltungsgebäude
0550 Andere Bauten
0560 Grundstückseinrichtungen
0570 Gebäudeeinrichtungen
0590 Wohngebäude

- 08 Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung**
0800 Andere Anlagen
0810 Ladenausstattung
0820 Kassensysteme
0830 Lagerausstattung
0840 Fuhrpark
0860 Büromaschinen, Organisationsmittel und Kommunikationsanlage
0870 Betriebs- und Geschäftsausstattung
0880 Geringwertige Wirtschaftsgüter
0890 Sammelposten der Betriebs- und Geschäftsausstattung (Wirtschaftsgüter ab 250,00 EUR bis 1.000,00 EUR)

Kontenklasse Anlagevermögen Finanzanlagen	1
--	----------

Finanzanlagen

- 13 Beteiligungen**
1300 Beteiligungen

15 Wertpapiere des Anlagevermögens

- 1500 Stammaktien
- 1590 Sonstige Wertpapiere

16 Sonstige Finanzanlagen

- 1600 Sonstige Finanzanlagen

Kontenklasse Umlaufvermögen und aktive Rechnungsabgrenzung	2
---	----------

Vorräte

- 20 Waren/Bestände**
2000 Waren (Sammelkonto)
2010 Waren (Gruppe 1)
2020 Waren (Gruppe 2)
- 21 Betriebsstoffe/Bestände**
2100 Betriebsstoffe
- 22 Sonstiges Material/Bestände**
2200 Verpackungsmaterial
2210 Leergut
- 23 Geleistete Anzahlungen auf Vorräte**
2300 Geleistete Anzahlungen auf Vorräte

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

- 24 Forderungen aus LL.**
2400 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
2450 Besitzwechsel
2470 Zweifelhafte Forderungen
- 26 Sonstige Vermögensgegenstände**
2600 Vorsteuer (voller Steuersatz)
2610 Vorsteuer (ermäßigter Steuersatz)
2630 Sonstige Forderungen an Finanzbehörden
2640 SV-Beitragsvorauszahlung
2650 Forderungen an Mitarbeiter
2690 Sonstige Forderungen (Jahresabgrenzung)
- 27 Wertpapiere des Umlaufvermögens**
2700 Wertpapiere des Umlaufvermögens
- 28 Flüssige Mittel**
2800 Kreditinstitute (Bank)
2850 Postbank

- 2860 Schecks
- 2880 Kasse
- 2890 Nebenkassen

29 Aktive Rechnungsabgrenzung (ARA)

- 2900 Aktive Rechnungsabgrenzung
- 2910 Disagio

- 3930 - für andere ungewisse Verbindlichkeiten
- 3990 - für andere Aufwendungen

Kontenklasse	3
Eigenkapital und Rückstellungen	

Eigenkapital

30 Eigenkapital

- 3000 Eigenkapital
 - 3001 Privatkonto
- 3070 Kommanditkapital
Bei Kapitalgesellschaften
- 3000 Gezeichnetes Kapital
(Grundkapital/Stammkapital)

31 Kapitalrücklage

- 3100 Kapitalrücklage

32 Gewinnrücklagen

- 3210 Gesetzliche Rücklagen
- 3240 Andere Gewinnrücklagen

33 Ergebnisverwendung

- 3310 Gewinn-/Verlustvortrag
(aus dem Vorjahr)

34 Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

- 3400 Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag
(des lfd. Geschäftsjahres)

36 Wertberichtigungen

- 3670 Einzelwertberichtigung zu Forderungen
- 3680 Pauschalwertberichtigung zu Forderungen

Rückstellungen

37 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

- 3700 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

38 Steuerrückstellungen

- 3800 Steuerrückstellungen

39 Sonstige Rückstellungen

- 3910 - für Gewährleistungen
- 3920 - für Rechts- und Beratungskosten

Kontenklasse	4
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzung	

Verbindlichkeiten

41 Anleihen

42 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

- 4200 Kurzfristige Bankverbindlichkeiten
- 4250 Langfristige Bankverbindlichkeiten

43 Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen

- 4300 Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen

44 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

- 4400 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

45 Wechselverbindlichkeiten

- 4550 Schuldwechsel

48 Sonstige Verbindlichkeiten

- 4800 Umsatzsteuer (voller Steuersatz)
- 4810 Umsatzsteuer (ermäßigter Steuersatz)
- 4830 Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden
- 4840 Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern
- 4850 Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern
- 4860 Verbindlichkeiten aus vermögenswirksamen Leistungen
- 4870 Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern
- 4880 Sonstige Steuerverbindlichkeiten
- 4890 Sonstige Verbindlichkeiten (Jahresabgrenzung)

49 Passive Rechnungsabgrenzung (PRA)

- 4900 Passive Rechnungsabgrenzung

Kontenklasse Umsatzerlöse und sonstige Erträge	5
---	----------

- 50 Umsatzerlöse**
 5000 Umsatzerlöse für Waren (Sammelkonto)
 5001 Erlösberichtigungen
- 51 Sonstige Umsatzerlöse**
 5100 Sonstige Umsatzerlöse (aus Dienstleistungen)
 5101 Erlösberichtigungen
- 54 Sonstige betriebliche Erträge**
 5400 Nebenerlöse aus Vermietung und Verpachtung (Mietserträge)
 5410 Sonstige Erlöse
 5420 Entnahme (Eigenverbrauch)
 5430 Andere sonstige betriebliche Erträge
 5460 Erträge aus dem Abgang von Vermögensgegenständen (Nettoerlös: Erlös – Buchwert)
 5480 Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen
 5490 Periodenfremde Erträge
- 55 Erträge aus Beteiligungen**
 5500 Erträge aus Beteiligungen
- 56 Erträge aus Wertpapieren**
 5600 Erträge aus Wertpapieren
- 57 Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge**
 5710 Zinserträge
 5730 Diskonterträge
 5780 Erträge aus Wertpapieren des Umlaufvermögens
 5790 Sonstige zinsähnliche Erträge
- 58 Außerordentliche Erträge**
 5800 Außerordentliche Erträge

Kontenklasse Betriebliche Aufwendungen	6
---	----------

- Materialaufwand**
- 60 Aufwendungen für Waren**
 6000 Aufwendungen für Waren (Sammelkonto)
 6001 Bezugskosten
 6002 Nachlässe

- 61 Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen**
 6100 Fremdleistungen für Erzeugnisse und andere Umsatzleistungen
 6140 Ausgangsfrachten und Nebenkosten (Fremdlager)
- 6100 Aufwendungen für Betriebsstoffe
 6101 Aufwendungen für Verpackungsmaterial
 6102 Aufwendungen für Leergut
 6103 Aufwendungen für Energie
 6104 Aufwendungen für Reparaturmaterial
 6105 Aufwendungen für Reinigungsmaterial
 6106 Aufwendungen für sonstiges Material
 6110 Frachten und Fremdlager
 6111 Vertriebsprovision
 6112 Fremdinstandhaltung
 6113 Abfallentsorgung
 6114 Reinigung

Personalaufwand

- 62 Löhne**
 6200 Löhne
 6210 Sonstige Lohnaufwendungen
- 63 Gehälter**
 6300 Gehälter
 6310 Sonstige Gehaltsaufwendungen
- 64 Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung**
 6400 Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung
 6420 Beiträge zur Berufsgenossenschaft
 6440 Aufwendungen für Altersversorgung

Abschreibungen auf Anlagevermögen

- 65 Abschreibungen**
 6510 Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens
 6520 Abschreibungen auf Sachanlagen
 6530 Abschreibungen auf geringwertige Wirtschaftsgüter
 6540 Abschreibungen auf Sammelposten (Wirtschaftsgüter ab 250,00 EUR bis 1.000,00 EUR)

6550 Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen

Sonstige betriebliche Aufwendungen

- 66 Sonstige Personalaufwendungen**
 - 6600 Sonstige Personalaufwendungen
- 67 Aufwendungen für die Inanspruchnahme von Rechten und Diensten**
 - 6700 Mieten, Pachten
 - 6710 Leasing
 - 6720 Lizenzen und Konzessionen
 - 6730 Gebühren
 - 6750 Kosten des Geldverkehrs
 - 6760 Provisionsaufwendungen (außer Vertriebsprovision)
 - 6770 Rechts- und Beratungskosten
- 68 Aufwendungen für Kommunikation (Dokumentation, Information u. Reisen)**
 - 6800 Büromaterial
 - 6810 Zeitungen und Fachliteratur
 - 6820 Postgebühren, Telefon
 - 6850 Reisekosten
 - 6860 Bewirtung und Präsentation
 - 6870 Werbung
 - 6880 Spenden
 - 6890 Sonstige Aufwendungen für Kommunikation
- 69 Aufwendungen für Beiträge und Sonstiges sowie Wertkorrekturen und periodenfremde Aufwendungen**
 - 6900 Versicherungsbeiträge
 - 6920 Beiträge zu Wirtschaftsverbänden und Berufsvertretungen
 - 6930 Verluste aus Schadensfällen
 - 6950 Abschreibungen auf Forderungen
 - 6951 Abschreibungen auf Forderungen
 - 6952 Einstellung in Einzelwertberichtigung
 - 6953 Einstellung in Pauschalwertberichtigung
 - 6960 Verluste aus dem Abgang von Vermögensgegenständen
 - 6990 Periodenfremde Aufwendungen

Kontenklasse	7
Weitere Aufwendungen	
70 Betriebliche Steuern	
7020 Grundsteuer	
7030 Kraftfahrzeugsteuer	
7070 Ausfuhrzölle	
7080 Verbrauchsteuer	
7090 Sonstige betriebliche Steuern	
74 Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	
7420 Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	
75 Zinsen und ähnliche Aufwendungen	
7510 Zinsaufwendungen	
7530 Diskontaufwendungen	
7590 Sonstige zinsähnliche Aufwendungen	
76 Außerordentliche Aufwendungen	
7600 Außerordentliche Aufwendungen	
77 Steuern vom Einkommen und Ertrag	
7700 Gewerbesteuer	
7710 Körperschaftsteuer (bei Kapitalgesellschaften)	
7720 Kapitalertragsteuer	

Kontenklasse	8
Ergebnisrechnungen	
80 Eröffnung/Abschluss	
8000 Eröffnungsbilanzkonto (EBK)	
8010 Schlussbilanzkonto (SBK)	
8020 Gewinn- und Verlustkonto (GuV)	

Kontenklasse	9
Kosten- und Leistungsrechnung	
In der Praxis wird die Kosten- und Leistungsrechnung gewöhnlich tabellarisch durchgeführt.	

Bildquellenverzeichnis

BC GmbH Verlags- und Medien-, Forschungs- und Beratungsgesellschaft, Ingelheim: 61.2, 69.2.

Beiersdorf AG, Hamburg: 69.3.

Europäische Kommission, Berlin: 69.4.

fotolia.com, New York: pico 61.3.

Getty Images (RF), München: mikimad 1.1.

Hohenstein, Boennigheim: 69.5.

RAL gGmbH, Bonn: 61.1.

stock.adobe.com, Dublin: Aramburu, Lia 61.5; harbucks Titel, Titel; made_by_nana 61.4, 69.1; nsdpower 1.2; PackShot 86.1, 87.1, 90.1, 90.2.

YPS - York Publishing Solutions Pvt. Ltd.: 20.1, 20.2, 21.1, 80.1, 113.1, 133.1, 138.1.

Sachwortverzeichnis

- A**
- Ablauforganisati-
on 104
 - Absatz 112
 - Absatzstatistik 138,
139
 - Abschlussarbeiten in
der Buchhaltung 98
 - Abschlussprüfung 43,
44, 45
 - Abteilungsgliederungs-
prinzipien 104
 - Abteilungsstatistik 78,
137
 - Affiliate-Marketing 84
 - AIDA-Formel 80
 - Alternativprodukte 70
 - Anfrage 26, 33
 - Angebot 28, 32, 33,
34, 109
 - Angebot Nachfrage-
Diagramm 20
 - Angebot-Nachfrage-
Diagramm 19
 - Angebotsver-
gleich 130
 - Anzahlung 29
 - Arbeitslosenversiche-
rung 57, 58
 - Arbeitsmethoden 65
 - Arbeitsschutzbestim-
mungen 45
 - Arbeitssicherheit 59
 - Arbeitsvertrag 46, 48,
50
 - Artikeldatei 108
 - Artikelstammsatz 89
 - Artvollmacht 56
 - Assessment-Center
115
 - Aufbauorganisati-
on 103
 - Aufgabenanalyse 103
 - Aufgaben und
Leistungen des
Einzelhandels 103
 - Auftragsbestätigung
28, 34
 - Ausbildung 43, 44
 - Ausbildungsbetrieb 59
 - Ausbildungsvertrag
43, 45, 46
 - Außenfinanzierung
119
- B**
- B2C 83
 - bargeldloser Zahlung
73
 - Barzahlung 73
 - Bedarf 17
 - Bedarfsermittlung 72
 - Bedarfsmeldung 107
 - Bedürfnis 17
 - Begrüßung dede-
r Kundschaft 70
 - Berufsbildungsgesetz
49
 - Berufsschule 43
 - Beschaffung 104
 - Beschaffungsplanung
104, 108
 - Beschaffungszeit 95,
99
 - beschränkte Geschäfts-
fähigkeit 23
 - Beschwerde 71
 - Besitz 21
 - Bestellannahme 28
 - Bestellpunktverfahren
109
 - Bestellrhythmusverfah-
ren 109
 - Bestellzeitpunktes 102
 - betriebsinternen
Unterweisung 60
 - Betriebsrat 51, 54,
116, 118
 - Betriebsratswahl 51,
52
 - Betriebsverfassungsge-
setz 52, 54, 55
 - Betriebsvergleich 96
 - Betriebsversammlung
55, 56
 - Beurteilungskriterien
118
 - Beurteilungssystem
118
 - Bewegungsdaten 88
 - Bewerbung 116
 - Bezahlssysteme 84
 - Bezugskalkulation
106, 109
 - Bezugskosten 126,
127
 - Bezugspreis 106, 112,
126, 128, 130

- Blauen Engel 61
Brandschutz 61
brutto für netto 35
Bruttoverkaufspreis
127
Buchführung 131
bürgerlicher Kauf 25
Button-Lösung 83
- C**
C2C 83
Cash Cow 113
Controlling 139
Coupon 75
Cross-Channel-
Retailing 84
- D**
Darlehensarten 119
Datenschutz 89
Datenschutzgesetz 87
Datensicherung 89,
112
Degenerationsphase
113
demografische Entwick-
lung 68
Dilemma der Ablaufor-
ganisation 104
durchschnittliche
Lagerdauer 96
Durchschnittspreis
121
- E**
EAN-Code 87, 88, 89,
90
EAN-Strichcode 86
- E-Commerce 83
Eigenfinanzierung 119
Eigenkapitalquote
131, 135
Eigentum 21, 29
Eigentumsvorbehalt
29, 33, 34, 37
Eingang einer Ware 92
Einkaufsrabatt 130
Einliniensystem 104
einseitigen Rechtsge-
schäften 25
einseitiges Rechtsge-
schäft 24
Eintragung in das
Handelsregister 56
Einzelhandelskonten-
rahmen (EKR) 212
Einzelunternehmung
41
Electronic Cash 74, 75
Energiesparen 63
Entgeltabrechnung
117
Ergänzungsartikel 72
- F**
Falschgeld 77
Feedback 66
Feedback-Regeln 66
Fernabsatzverträge 83
Feuermelder 59
Finanzamt 137
Finanzierung 119
Firma 41
Formmängeln 35
Frachtkosten 36
Franchise-Vertrag 24
- freibleibend 32
Fremdfinanzierung
119
Fremdkapitalquote
135
fristlose Kündigung 47
Funktionsprinzip 104
- G**
Gehaltsabrechnung
57, 117
Geldkarte 75
gesamtwirtschaftliche
Aufgabe von
Einzelhandelsbetrie-
ben 16
Geschäftsbedingungen
(AGB) 36
geschäftsfähig 23
Geschäftsfähigkeit 22
Gesetz gegen unlautere
Wettbewerb
(UWG) 83
Gewährleistungsan-
sprüche 94
Gewerbeaufsichtsbe-
hörde 54
Gewichtsspesen 122
Gewinn 129
Gewinn-und-Verlust-
Konto 136
Gewinn-und-Verlust-
Rechnung 134, 136
Gewinnzuschlag 112
gewogenen Durch-
schnittspreis 121
GmbH 40
Grünen Punkt 62

H

halbbarer Zahlung 73
 Handelsmarken 68
 Handelsregister 39, 40
 Handelsspanne 106,
 111
 Handlungskosten 126,
 127, 129
 Handlungskostenzu-
 schlag 129, 130
 Handlungsvollmacht
 56
 Hauptbuch 132, 137
 Herstellermarken 68
 Höchstbestand 107

I

Impressumpflicht 83
 Impulsartikel 82
 Individualversicherung
 42
 Informationsaustausch
 90
 Informationsquellen
 66, 67, 79
 Innenfinanzierung
 119
 Insolvenzverfahren 42
 Internetpräsenz 83
 Inventar 135
 Inventare 96
 Inventur 95, 96, 100,
 101, 107, 131, 132
 Inventurarbeiten 99
 Investition 119
 Investitionsgut 17
 irreführende Werbung
 83

J

Ja-aber-Methode 70
 JArbSchG 45, 49
 Jugendarbeitsschutzge-
 setz 48
 Jugend- und Auszubil-
 dendenvertretung
 53
 juristische Person 21

K

Kabelbrand 62
 Kalkulation 125
 Kalkulationszuschlag
 111, 127, 130
 Kasse 73
 Kassenabrechnung
 76, 78
 Kassendifferenz 76,
 77, 79
 Kassendifferenzen 74,
 77
 Kassenkontrolle 74
 Kassensturz 74, 76
 Kaufmann 56
 Kaufmann im Sinne des
 HGB 40, 41
 Kaufmännisches
 Rechnen 120
 Kaufmannseigenschaft
 40
 Kaufvertrag 29, 30,
 33, 94, 109
 Kaufvorgang 75
 Kennzahlen 84
 Kommanditgesellschaft
 42

Kommission 24, 32
 Kommunikationsmodell
 66
 Konflikte 65
 Konflikts 67
 Konsumgut 17
 Kontaktaufnahme 72
 Kontokorrentkredit
 119
 Körpersprache 72
 Kostenrechnung 125
 Krankenquote 119
 Krankenstand 118
 Krankenversicherung 57
 Kreditkarte 75
 Kreditkauf 119
 Kultur- und Luxusgüter
 17
 Kundenberatung 79
 Kundeneinwand 70
 Kundengespräch 70
 Kundenkarten 75
 Kundenlauf 69
 kundenorientiertes
 Verhalten 74, 75
 Kundenreklamationen
 71
 Kundenservice 85
 Kündigung 46, 115
 Kündigungsfrist 50
 Kündigungsfristen 116
 Kündigungsrecht 46
 Kündigungsschutz 48,
 51

L

Lagerbestand 107,
 108

- Lagerdauer 97
Lagerkennzahlen 97
Lagerkosten 100, 109
Lagerumschlagshäufigkeit 96, 97, 99, 102, 106
Lagerzinsen 96
Leasing 119
Lieferantenauswahl 111
Lieferantendatei 108
Lieferfrist 100
Liefertermin 37
Lieferungsverzugs 37
Lieferzeit 100
Limitrechnung 106
Limitreserven 107
Liquidität 101, 131
Lohnnebenkosten 117
Lohnsteuerklasse 58
- M**
Mahnbescheid 39
Mahnverfahren 38, 39
mangelhaften Lieferung 95
Markenartikel 68
Markenschutz 38
Markenzeichen 38
Marketingaktivitäten 114
Marketingmix 114
Markieren und Zusammenfassen eines Textes 65
Marktanalyse 112, 114
Marktanteil 113
Marktbeobachtung 112, 114
Markterkundung 114
Marktforschung 112, 114
Marktstellung 20
Marktwachstum 113
Mehrbestand 107
Mehrliniensystem 104
Meldebestand 95, 97, 99, 100, 101, 107, 110
Mindestbestand 95, 97, 99, 100, 101, 107
Minimalprinzip 18
Mitarbeiterfluktuation 117
Mitarbeitermotivation 117
Mitbestimmungsrecht 54
Multi-Channel-Retailing 84
Multi-Channel-Strategie 84
- N**
Nettolimit 107
nichtig 26
No-Name-Produkten 68
Notausgänge 60
- O**
Objektprinzip 103
OHG 42
Onlinehandel 83, 84
Onlinemarketing 84
Onlineshops 84
optimale Bestellmenge 108
optimalen Bestellzeitpunktes 109
Organisation 103
Organisationsprinzip 103
- P**
Paketdienst 94
Penner 110
Personalbedarf 117
Personalbedarfsplanung 117
Personalbeschaffung 114, 117
Personaleinsatzplanung 118
Personalfragebogen 59
Personalwirtschaft 114
Pflegeversicherung 57
Piktogramme 60
Poor Dog 113
Portfolio-Matrix 113
Präsentation 66
Preisangabenverordnung (PAngV) 68, 82
Preisauszeichnung 68, 82
Primärforschung 114
Probezeit 43
produktbezogener Abteilungsbildung 103

- Produkthaftungsgesetz 64
 Produktionsgut 17
 Produktkennzeichnungen 69
 Produktlebenszyklus 113
 Produktpolitik 114
 Prokura 56
 Prüfungsfach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ 13
 Prüfungsfach „Verkauf und Werbemaßnahmen“ 11
 Prüfungsfach „Warenwirtschaft und Kalkulation“ 12
 Prüfungsfach „Wirtschafts- und Sozialkunde“ 10
 Prüfungsmodalitäten 7
 Public Relations 81, 82
- R**
- Ratenzahlungen 36
 Rechnungswesen 120
 Rechnungswesens 120
 Rechtsfähigkeit 23
 Registrierkasse 79
 Reingewinn 110
 Renner 110
 Rentenversicherung 46, 57
 repräsentativen Daten 114
- Rohgewinn 110
- S**
- Scanner 87
 Scannerkassen 78
 Schadensersatz 37
 Schulden 98, 135
 Sekundärforschung 114
 Selbstbedienung 69
 Serviceleistungen 34, 74, 85
 Serviceverpackungen 62
 Skonto 122, 126
 Sonderaktion 81
 Sonderfläche 82
 Sonderverkaufsfläche 79
 Sortimentsbreite 67
 Sortimentserweiterung 82
 Sortimentsgestaltung 68
 Sortimentspyramide 68
 Sortimentsstruktur 68
 Sortimentstiefe 67
 Sortimentsvariation 67
 Sozialversicherung 117
 Sozialversicherungsbeiträge 46
 Spielwarensortiment 79
 Stabsstellen 104
 Stammkundschaft 70
- Statistik 137
 Stelle 58
 Stellenanzeige 116
 Stellenanzeigen 58
 Stellenausschreibung 116
 Stellenbeschreibung 116
 Steuer 42
 Steuererklärung 58
 Steueridentifikationsnummer 57
 Steuerklasse 117
 Stimmführung 70
 Streugebiet 81
 Streuzeit 81
 Suchartikel 82
- T**
- Tageslosung 76, 79
 Tara 123
 Tarifverhandlungen 54
 Tarifvertrag 47
 Team 66
 Teamarbeit 65
 Teamsitzung 67
 Teilzahlungsverträge 36
 trading down 67
 trading up 67
 Transportkosten 36
- U**
- Umsatzprämie 122
 Umsatzstatistik 138
 Umsatzsteuer 127, 133
 Umschlagshäufigkeit 96

Umschulungsmaßnahme 48
Umtausch 71, 75
Umweltschutz 59
Unfallverhütung 61
Unfallverhütungsvorschriften 60, 61, 62
Unfallversicherung 57
Unternehmensbeschreibung 15
Unternehmenszielsetzung 16
unverbindliches Angebot 26, 33

V

vergleichende Werbung 83
Verjährung 39
Verkaufsargument 70
Verkaufsförderung 82
Verkaufsgespräch 70, 72, 73
verkaufsentensive 69
Verkaufsphase 73
Verkaufspreis 122, 126, 127
Verkaufsraum 80, 82, 97
Verkaufsraumgestaltung 81
verkaufsschwache Zonen 69, 81
Verkaufszonen 82
Verpackungen 60
Verpackungskosten 36

Verpackungsmaterial 62, 63
verrichtungsbezogener Abteilungsbildung 103
Versicherungen 42
Versicherungsausweis 57
Verzug 37
Verzugszinsen 38
Volkswirtschaftliche Grundlagen 16
Vollbedienung 69
Vorsteuer 136
Vorwahl 69

W

Warenannahme 92, 93, 94
Warenausgang 99
Warenbeschaffung 104, 111
Wareneingang 91, 94
Wareneinsatz 107, 127, 132, 136
Warenfluss 88
Warenlagerung 95
Warenplatzierung 69, 80, 82
Warenplatzierung und -präsentation 69
Warenpräsentation 79, 80
Warenrohgewinn 132
Warensortiment 67
Warenumsatz 132

Warenvorlage 70, 72
Warenwirtschaft 86, 89, 90, 111
Warenwirtschaftssystem 86, 87, 88, 91, 100, 112, 129
Webshop 84
Website 83
Werbeaktion 113
Werbeerfolgs 113
Werbemittel 79, 81
Werbeplanung 80, 81
Werbung 80, 81, 82
Werbungskosten 58
Werkvertrag 26
Willenserklärung 22
Wirtschaftskreislauf 18
Wirtschaftssektoren 19

Z

Zahllast 137
Zahlungsarten 73, 84
Zahlungsbedingungen 28
Zahlungsverzug 38
Zahlungsvorgang 74
Zielvereinbarungsgespräche 118
zweiseitiger Handelkauf 22, 25