

Autorinnen und Autoren: Arndt Brockmann, Reinhold Duczek, Markus Fox, Günter Hellmers, Dr. Stephan Hennig, Karin Jockel, Marianne Kiepe, Renate Villmow, Dr. Volker von Creytz, Ralf Wettlaufer, Annika Wiegard

Herausgeber: Reinhold Duczek

Einzelhandel

2. Ausbildungsjahr im Einzelhandel: Lernfelder 6 bis 10

Arbeitsbuch

5. Auflage

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragungen, Bankverbindungen, Steuer-, Telefon- und Faxnummern und alle weiteren Angaben) sind i. d. R. fiktiv, d. h., sie stehen in keinem Zusammenhang mit einem real existierenden Unternehmen in der dargestellten oder einer ähnlichen Form. Dies gilt auch für alle Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartner der Unternehmen wie z. B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen. Ausschließlich zum Zwecke der Authentizität werden die Namen real existierender Unternehmen und z. B. im Fall von Kreditinstituten auch deren IBANs und BICs verwendet.

Zusatzmaterialien zu 2. Ausbildungsjahr im Einzelhandel: Lernfelder 6 bis 10, Arbeitsbuch

Für Lehrerinnen und Lehrer



BiBox Einzellizenz für Lehrer/-innen (Dauerlizenz)
BiBox Klassenlizenz Premium für Lehrer/-innen und
bis zu 35 Schüler/-innen (1 Schuljahr)
BiBox Kollegiumslizenz für Lehrer/-innen (Dauerlizenz)
BiBox Kollegiumslizenz für Lehrer/-innen (1 Schuljahr)

Für Schülerinnen und Schüler



BiBox Einzellizenz für Schüler/-innen (1 Schuljahr)
BiBox Einzellizenz für Schüler/-innen (4 Schuljahre)
BiBox Klassensatz PrintPlus (1 Schuljahr)

© 2025 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. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne des UrhG ausdrücklich vor. 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.

Die Seiten dieses Arbeitshefts bestehen zu 100 % aus Altpapier.

Damit tragen wir dazu bei, dass Wald geschützt wird, Ressourcen geschont werden und der Einsatz von Chemikalien reduziert wird. Die Produktion eines Klassensatzes unserer Arbeitshefte aus reinem Altpapier spart durchschnittlich 12 Kilogramm Holz und 178 Liter Wasser, sie vermeidet 7 Kilogramm Abfall und reduziert den Ausstoß von Kohlendioxid im Vergleich zu einem Klassensatz aus Frischfaserpapier. Unser Recyclingpapier ist nach den Richtlinien des Blauen Engels zertifiziert.

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

ISBN 978-3-14-**222341-4**

Lernfeld 6

Waren beschaffen

Lernsituationen

zu 6.1–6.3: Beschaffungsplanung und Beschaffung	7
zu 6.4: Vergleichen von Angeboten und bestellen	38
zu 6.5: Beschaffung kontrollieren	45

	Erarbeitung	Zusatz	Forder
6.1 Grundlagen der Beschaffung	11	14	26
6.2 Mengen-, Zeit- und Preisplanung	17	23	26
6.3 Rechtliche Grundlagen	28	33	36
6.4 Angebotsvergleich	41	43	44
6.5 Beschaffung kontrollieren	47	50	53

Lernfeld 7

Waren annehmen, lagern und pflegen

Lernsituationen

zu 7.1–7.3: Warenannahme und Mängelrüge	54
zu 7.4–7.6: Aufgaben und Funktionen eines Lagers	74
zu 7.7: Inventur	92
zu 7.8: Berechnen der Lagerkennzahlen für einen Artikel der Warengruppe Tiernahrung	100

	Erarbeitung	Zusatz	Forder
7.1–7.3 Waren annehmen, Schlechtleistung des Lieferanten/Lieferungsverzug	60	63	70
7.4 Waren lagern	78	81	84
7.5 Sicherheit und Umweltschutz im Lager	85	87	91
7.6 Waren pflegen	89	91	91
7.7 Inventur	93	94	96
7.8 Lagerkennzahlen	101	106	106

Lernfeld 8

Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

Lernsituationen

zu 8.1: Inventur im Welt-Laden	109
zu 8.1: Das Geschäftsmodell des Einzelhandels	113
zu 8.2: Buchführung als Informationsquelle	121
zu 8.3: Rechtliche Rahmenbedingungen	146
zu 8.4: Belege im Einzelhandel	153
zu 8.5: Dokumentation von Geschäftsfällen	161
zu 8.6: Warenwirtschaftssystem im Einzelhandel	166
zu 8.7: Aufbereitung von Daten	171

	Erarbeitung	Zusatz	Forder
8.1 Das Geschäftsmodell des Einzelhandels	114	116	118
8.2 Buchführung als Informationsquelle	122	137	141
8.3 Rechtliche Rahmenbedingungen	147	150	151
8.4 Belege im Einzelhandel	154	159	169
8.5 Dokumentation von Geschäftsfällen	162	165	169
8.6 Warenwirtschaftssystem im Einzelhandel	167	168	169
8.7 Aufbereitung von Daten	172	175	177

Lernfeld 9

Preispolitische Maßnahmen durchführen und kontrollieren

Lernsituationen

zu 9.1–9.2: Kalkulation der Verkaufspreise im Welt-Laden	180
zu 9.3–9.4: Kalkulation von Kaffeefullautomaten	195
zu 9.5–9.8: Kalkulation von Artikeln der Warengruppe Tiernahrung	202

	Erarbeitung	Zusatz	Forder
9.1–9.2 Preisbildungseinflüsse und Vorwärtskalkulation	182	187	189
9.3 Rückwärtskalkulation	198	209	213
9.4 Differenzkalkulation	200	209	213
9.5 Verkürzte Kalkulationsverfahren	204	209	213
9.6 Verwenden einer Tabellenkalkulationssoftware	207	209	213

Lernfeld 10

Besondere Verkaufssituationen bewältigen

Lernsituationen

zu 10.1: Auf unterschiedliche Kundentypen eingehen	218
zu 10.2: Verkaufsgespräche mit Kindern und Jugendlichen führen	225
zu 10.3–10.4 Ein Spätkunde im Autohaus	233

	Erarbeitung	Zusatz	Forder
10.1 Kundenverhalten und Käufertypen	221	222	224
10.2 Besondere Kundengruppen	227	229	231
10.3 Besondere Verkaufssituationen	234	240	242
10.4 E-Commerce im Einzelhandel	244	245	246
10.5 Besondere Arten des Kaufs	249	253	255

Vorwort

Die Reihe „Einzelhandel“ ist vollständig überarbeitet worden und erfüllt die Anforderungen des aktuellen Lehrplans. Sie begleitet Sie im Unterricht bei folgenden Schritten:

– Einsteigen

- Zu jedem Kapitel gibt es einen Einstiegskasten im Lehrbuch (Bestellnummer 222332). Dieser enthält einen Impuls, z. B. als kurze Situationsbeschreibung, als Bild oder als Kombination aus Bild und Text.
- Zu jedem Lernfeld gibt es im Arbeitsbuch (Bestellnummer 222341) mehrere Lernsituationen, die sich auf das jeweilige Lernfeld im Schulbuch und die darin enthaltenen jeweiligen Kompetenzraster beziehen. Die Anzahl der Lernsituationen wurde erhöht, um die Lernerfolge der Schülerinnen und Schüler noch zielgenauer und praxisorientierter zu erreichen.
- Den jeweiligen Lernsituationen schließen sich
 - Erarbeitungsaufgaben,
 - Zusatzaufgaben und
 - Forderaufgaben
 an, deren Bedeutung im Folgenden noch näher erläutert wird.

– Informieren

Im Lehrbuch (Bestellnummer 222332) informieren sich die Schülerinnen und Schüler mithilfe von Grafiken, Fotos und dem Advance Organizer über die Themen des Lehrplans und des Stoffkatalogs.

– Reflektieren und Diskutieren

Zur gemeinsamen Bearbeitung in der Klasse sind die Aufgaben am Ende eines Kapitels im Lehrbuch (Bestellnummer 222332) geeignet. Die Lösungsvorschläge für diese Aufgaben finden Sie in diesem Lösungsheft.

– Üben und Lernen

Die **Erarbeitungsaufgaben** im Arbeitsbuch (Bestellnummer 222341) begleiten die Vermittlung des Lernstoffs. Die Lösungsvorschläge für diese Aufgaben finden Sie in diesem Lösungsheft.

– Kontrollieren

Mithilfe des Kompetenzrasters im Lehrbuch (Bestellnummer 222332) prüfen die Schülerinnen und Schüler, ob sie den Lernstoff bereits beherrschen. Die Kompetenzraster sind auch unter www.westermann.de, Suche: 222332, als PDF-Dateien herunterzuladen.

– Fördern

Die **Zusatzaufgaben** im Arbeitsbuch (Bestellnummer 222341) helfen, den Stoff nochmals Schritt für Schritt durcharbeiten. Die Lösungsvorschläge für diese Aufgaben finden Sie in diesem Lösungsheft.

– Fordern

Mit den **Forderaufgaben** im Arbeitsbuch (Bestellnummer 222341) können sich die Schülerinnen und Schüler beschäftigen, die die Lehrplaninhalte bereits beherrschen. Die Lösungsvorschläge für diese Aufgaben finden Sie in diesem Lösungsheft.

Die sich verändernden gesellschaftlichen Sprach- und Sprechgewohnheiten hinsichtlich der Gleichstellung von Geschlechtern oder Geschlechteridentitäten wurden, soweit dies in Schulbüchern möglich ist, berücksichtigt.

Für Verbesserungsvorschläge und Anregungen sind Verlag und Autorenteam stets dankbar.

Frühjahr 2025



Waren beschaffen

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

Lernsituation zu 6.1–6.3: Beschaffungsplanung und Beschaffung

Situation

Erhard Groß ist Mitarbeiter im Einzelhandelsgeschäft „brutto=netto“. Das bisherige Olivenöl im Sortiment genügt nicht mehr den Ansprüchen der Kunden. Der Marktleiter, Markus Seidel, beauftragt Herrn Groß damit, herauszufinden, woher das vielfach von seinen Kunden angefragte höherwertige Olivenöl der Marke „Nativa“ bezogen werden kann.

Da die bislang bekannten Lieferanten diesen Artikel nicht führen, muss er mögliche neue Bezugsquellen ermitteln.



Er schätzt, dass die brutto=netto OHG etwa einen Jahresbedarf von 5000 Flaschen Olivenöl hat. Für diese Schätzung hat er die vergangenen Absatzzahlen aus dem Warenwirtschaftssystem und die Erwartungen an den zukünftigen Mehrabsatz herangezogen.

Arbeitsaufträge zur Lernsituation

1. Nennen Sie drei Möglichkeiten, um neue Bezugsquellen für das hochwertige Olivenöl zu ermitteln.

.....

.....

.....

2. Nennen Sie drei Gesichtspunkte, die bei der Beschaffungsplanung berücksichtigt werden müssen.

.....

.....

.....

3. Herr Groß geht von folgenden Daten aus:

Jahresbedarf	5000 Einheiten
Bezugspreis je Einheit	6,50 €
Feste Kosten je Bestellung	28,00 €
Lagerkosten je Einheit	0,55 €

Die Gesamtkosten für die Lagerung und die Bestellung in Abhängigkeit von der bestellten Menge ergeben sich dann aus der nachfolgenden Tabelle.

Fortsetzung siehe folgende Seite

Situation

Erarbeitung

Zusatz

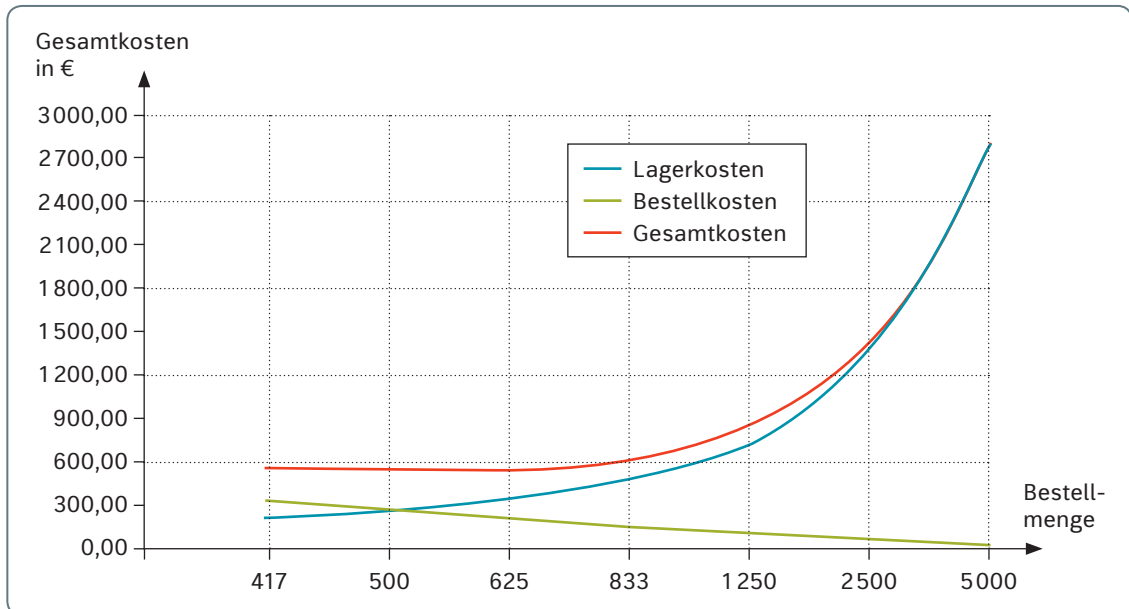
Forder

Anzahl der Bestellungen	Bestellmenge	Lagerkosten in €	Bestellkosten in €	Gesamtkosten in €
1	5000	2750,00	28,00	2778,00
2	2500		56,00	1 431,00
4	1 250	687,50		799,50
6	883	458,33	168,00	
8	625		224,00	567,75
10	500			
12	417	229,17	336,00	565,17

Tragen Sie die fehlenden Angaben in die vorstehende Tabelle ein. Runden Sie etwaige Dezimalstellen bei der Bestellmenge (kaufmännisch) auf ganze Zahlen.
Wie hoch wäre die optimale Bestellmenge?

..... Flaschen Olivenöl

4. Überträgt man die Werte aus der Tabelle in ein Koordinatensystem, so erhält man etwa folgendes Bild:



Erläutern Sie die Grafik mithilfe der Werte, die Sie aus der Tabelle von Aufgabe 3 entnehmen können. Markieren Sie in der Grafik den Punkt, der die **optimale Bestellmenge** darstellt.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

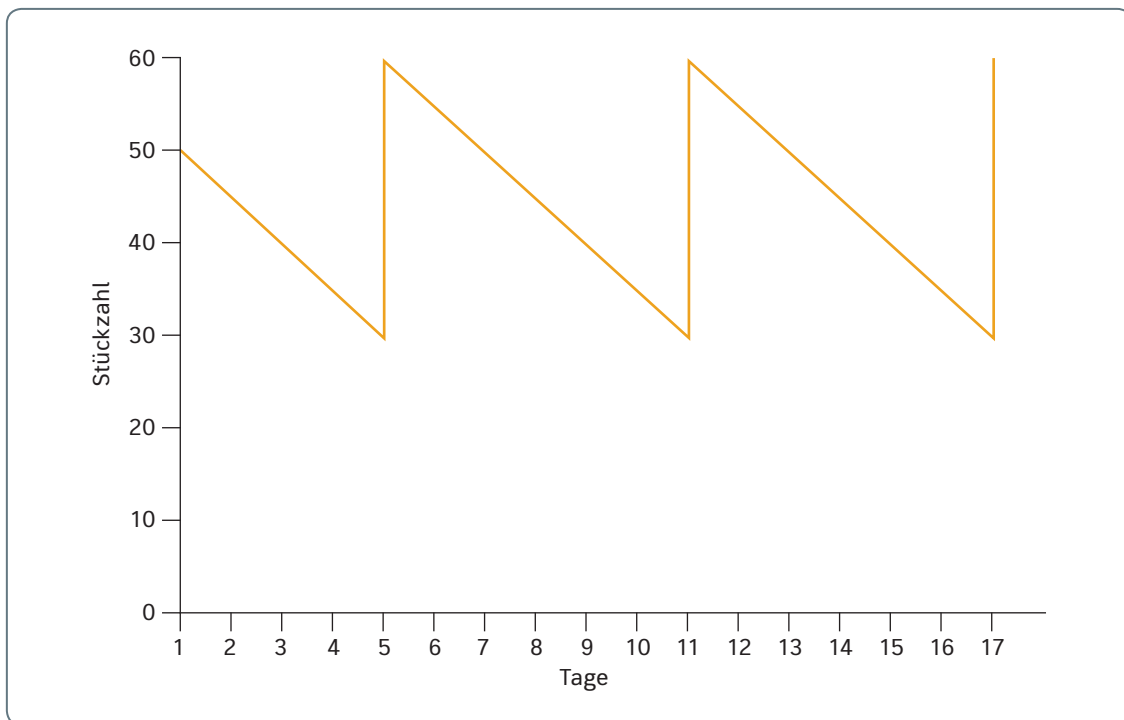
.....

.....

5. Nach Einführung des neuen Produktes „Nativa“ ergibt sich nachfolgende Entwicklung des Lagerbestandes über die Zeit.

Lieferzeit: 5 Tage

Mindestbestand: 30 Flaschen „Nativa“



Zeichnen Sie den Mindestbestand in die Grafik ein. Ermitteln Sie den Meldebestand und markieren Sie diesen im obigen Koordinatensystem.

.....

.....

6. Unterscheiden Sie in diesem Zusammenhang das Bestellpunkt- und das Bestellrhythmusverfahren.

.....

.....

.....

.....

7. Das neue Olivenöl verkauft sich besser als erwartet. Herr Groß entschließt sich daher, einen Sonderposten dieses beliebten Olivenöls zusätzlich zu bestellen, da er angesichts des bevorstehenden Sommers und der damit zusammenhängenden Grill- und Salatzeit einen entsprechenden Mehrabsatz erwartet.

Er bestellt daher am 24.05.2024 bei seinem neuen Lieferanten, der FRISCHE WELT GmbH, 48143 Münster, Aegidiistr. 12, 500 0,75-l-Flaschen „Nativa“, schnellstmöglich.

Nachdem eine Woche später immer noch nichts geliefert wurde, wird Herr Groß unruhig und bittet Sie, mithilfe des abgedruckten Gesetzestextes die rechtliche Situation zu klären.

Fortsetzung siehe folgende Seite

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

§ 286 BGB Verzug des Schuldners (Auszug)

(1) Leistet der Schuldner auf eine Mahnung des Gläubigers nicht, die nach dem Eintritt der Fälligkeit erfolgt, so kommt er durch die Mahnung in Verzug. Der Mahnung stehen die Erhebung der Klage auf die Leistung sowie die Zustellung eines Mahnbescheids im Mahnverfahren gleich.

(2) Der Mahnung bedarf es nicht, wenn

1. für die Leistung eine Zeit nach dem Kalender bestimmt ist,
2. der Leistung ein Ereignis vorauszugehen hat und eine angemessene Zeit für die Leistung in der Weise bestimmt ist, dass sie sich von dem Ereignis an nach dem Kalender berechnen lässt,
3. der Schuldner die Leistung ernsthaft und endgültig verweigert,
4. aus besonderen Gründen unter Abwägung der beiderseitigen Interessen der sofortige Eintritt des Verzugs gerechtfertigt ist.

§ 323 BGB Rücktritt wegen nicht oder nicht vertragsgemäß erbrachter Leistung (Auszug)

(1) Erbringt bei einem gegenseitigen Vertrag der Schuldner eine fällige Leistung nicht oder nicht vertragsgemäß, so kann der Gläubiger, wenn er dem Schuldner erfolglos eine angemessene Frist zur Leistung oder Nacherfüllung bestimmt hat, vom Vertrag zurücktreten.

8. Schreiben Sie mithilfe der folgenden E-Mail-Maske eine formgerechte E-Mail an den Lieferanten (frische.welt@t-online.de), in der Sie das Ausbleiben der Lieferung beanstanden. Ihre/n direkten Ansprechpartner/in kennen Sie leider nicht.

An:
 Kopie:
 Blindkopie:
 Betreff:
 Von:

6.1 Grundlagen der Beschaffung

Erarbeitungsaufgaben

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

1. Erläutern Sie folgende Ziele zur Beschaffungsplanung:

Ziele	Erläuterung
Minimierung der Anschaffungs- und Bestellkosten	
Minimierung der Lagerkosten	
Minimierung der Fehlmengenkosten	

2. Die Geschäftsführerin der Schuhhaus Graziano GmbH legt großen Wert darauf, dass alle Bestellungen über ihren Schreibtisch gehen. Da Frau Graziano auch durch andere Tätigkeiten sehr beansprucht ist, schafft sie es nur an einem Vormittag in der Woche, sich mit den notwendigen Warenbestellungen zu befassen und diese in die Wege zu leiten. Manchmal hat sie dann noch Gesprächsbedarf mit einzelnen Verkäuferinnen und Verkäufern, sodass die jeweilige Bestellung noch eine weitere Woche warten muss.

- a) Frau Graziano begründet ihre Vorgehensweise mit der Aussage: „Im Einkauf liegt der halbe Gewinn“. Nehmen Sie Stellung zu dieser Aussage.

.....

.....

.....

.....

.....

- b) Beim „Stammtisch für Unternehmerinnen“ hat Frau Graziano von objektorientierter und funktionsorientierter Organisation der Beschaffung gehört. Erläutern Sie diese beiden Organisationsprinzipien am Beispiel des Schuhhauses Graziano.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Fortsetzung siehe folgende Seite

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

- c) Frau Graziano überlegt, ob sie ein weiteres Schuhhaus in Altstadt eröffnen sollte. Sie ist sich nicht schlüssig, wie sie dann den Einkauf organisiert. Erläutern Sie die Begriffe *zentrale Beschaffungsorganisation* und *dezentrale Beschaffungsorganisation* und nennen Sie die jeweiligen Vor- und Nachteile.

	zentrale Beschaffungsorganisation	dezentrale Beschaffungsorganisation
Erläuterung		
Vorteile		
Nachteile		

- d) Begründen Sie, ob Sie Frau Graziano eher eine zentrale oder eine dezentrale Organisation der Beschaffung empfehlen würden.

.....

.....

.....

.....

.....

3. Beschreiben Sie die positiven Auswirkungen, die sich in den unten genannten Bereichen ergeben, wenn ein Unternehmen bei der Beschaffung, der Verpackung, dem Transport und dem Material umweltfreundliche und nachhaltige Grundsätze beachtet.

Bereich	Auswirkungen umweltfreundlichen und nachhaltigen Handelns
Betrieb	
Gesamtwirtschaft	
Umwelt	

4. Geben Sie für die folgenden Verhaltensweisen an, ob es sich um Werk- bzw. Wertstoffrecycling **1**, Wiederverwendung **2** oder keine der beiden Maßnahmen **0** handelt. Erstellen Sie für die letzten beiden Zeilen jeweils ein eigenes Beispiel.

Der Einzelhandel nimmt verbrauchte Batterien entgegen.

☐

Der Einzelhandel stellt Behälter für Verpackungen zur Verfügung.

☐

Mineralwässer werden in Mehrwegverpackungen angeboten.

☐

Nur Waren mit Umweltsiegel werden in das Sortiment aufgenommen.

☐

1

2

5. Erläutern Sie die abgebildeten Umweltzeichen.

Zeichen	Erläuterung
	
	
	
	

6. Erläutern Sie die Bedeutung eines Ökosiegels für den Einzelhandel.

.....

.....

.....

7. Das Sortiment ist Grundlage aller Entscheidungen zur Beschaffung.

- a) Ergänzen Sie den Lückentext zur Sortimentsbereinigung, Sortimentserweiterung und Sortimentsvariation durch folgende Wörter bzw. Wortgruppen: erfolgreiche – umstrukturiert – Sortimentserweiterung – Gesamtzahl – neuer Warengruppen – Sortimentsbereinigung.

Bei der werden nicht Warengruppen aus dem Sortiment entfernt. Die ist die Aufnahme ins Sortiment. Bei der Sortimentsvariation wird das Warenangebot inhaltlich, ohne dass hierbei die der Artikel verändert wird.

Fortsetzung siehe folgende Seite

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

b) Erläutern Sie die Begriffe Diversifikation und Differenzierung in der Sortimentsplanung.

.....

.....

.....

c) Entscheiden Sie in den folgenden Fällen, ob es sich um

- 1** Sortimentsbereinigung **3** Diversifikation
2 Differenzierung **4** Sortimentsvariation handelt.

- Biermischgetränke werden um drei weitere Marken ergänzt.
- In der Kleinklektroabteilung werden jetzt auch Taschenlampen angeboten.
- Im Automobilzubehörhandel werden keine Kassettenradios mehr verkauft.
- Fünf neue Haarshampoos werden in das Sortiment aufgenommen.
- Bei der Limonadenmarke „Finti“ wird eine neue Flaschenform eingeführt.
- Tee-Erfrischungsgetränke werden neu ins Sortiment aufgenommen.
- Drei Tütensuppen von Migga werden aus dem Sortiment genommen, dafür kommen neue Fertiggerichte der Eigenmarke in die Regale.

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

d) Geben Sie Beispiele für Trading-up und Trading-down.

.....

.....

.....

8. In einer Werbeanzeige von Lidl werden eine 1,5l - Flasche Coca Cola für 1,49 € und eine 1,5-l-Flasche Freeway Cola (Eigenmarke von Lidl) für 0,65 € nebeneinander angeboten. Schadet man damit eigentlich nicht dem Absatz der beiden Produkte?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Zusatzaufgaben

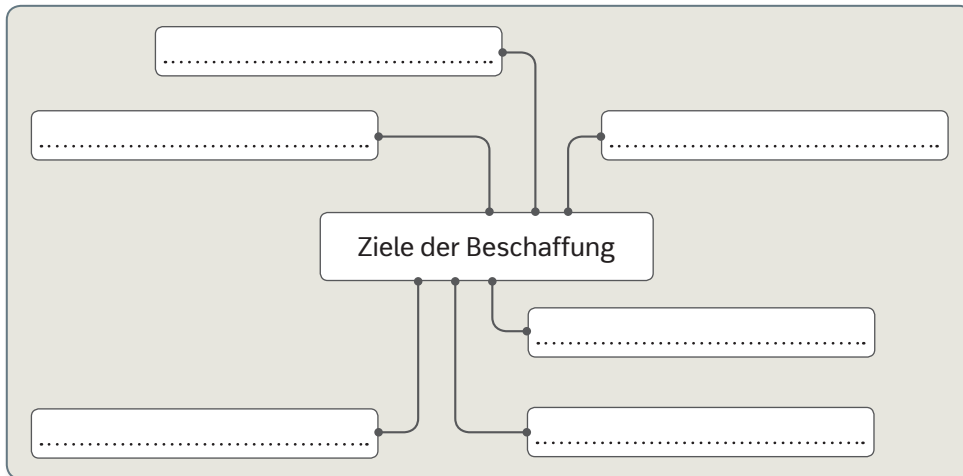
1. Unterscheiden Sie die Begriffe Beschaffung und Beschaffungsmarkt.

.....

.....

.....

2. Ergänzen Sie die Mindmap, indem Sie die Ziele der Beschaffung im Einzelhandel vervollständigen.



Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

3. Die Beschaffung von Waren ist mit verschiedenen Kosten für den Einzelhändler verbunden.

a) Erklären Sie den Begriff Fehlmengenkosten und die Bedeutung für den Einzelhändler.

.....

b) Nennen und erläutern Sie drei weitere Arten von Beschaffungskosten.

.....

.....

.....

4. Es gibt verschiedene Formen und Prinzipien der Beschaffungsorganisation.

a) Erläutern Sie die Unterschiede zwischen der internen und der externen Beschaffungsorganisation.

.....

.....

.....

b) In den Spalten der folgenden Tabelle sind zwei Prinzipien der Beschaffungsorganisation dargestellt. Benennen und erläutern Sie die Prinzipien und beschreiben Sie die jeweiligen Vorteile.

	Beschaffung Bedarfs- ermittlung Lieferanten- auswahl Waren- prüfung Bestell- abwicklung	Beschaffung Damenober- bekleidung Herrnober- bekleidung Schuhe Strick- waren
Prinzip		
Erläuterung		
Vorteile		

Fortsetzung siehe folgende Seite

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

- c) Erläutern Sie, ob die in b) dargestellten Formen der Beschaffungsorganisation zur internen oder zur externen Beschaffungsorganisation gehören.

.....

.....

5. Bezugsquellen

- a) Erläutern Sie den Begriff Bezugsquelle.

.....

.....

- b) Unterscheiden Sie zwischen betriebsinternen und betriebsexternen Bezugsquellen und nennen Sie jeweils zwei Beispiele.

	betriebsinterne Bezugsquellen	betriebsexterne Bezugsquellen
Unterscheidung		
Beispiele		

- c) Begründen Sie die Bedeutung des Internets im Rahmen der externen Ermittlung von Bezugsquellen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. Nennen Sie drei Maßnahmen, die der Einzelhandel im Rahmen seiner Warenbeschaffung ergreifen kann, um ökologisch und sozial rücksichtsvoll zu handeln.

.....

.....

.....

7. Durch die Beschaffung neuer Waren kann das Sortiment des Einzelhandels verändert werden.

- a) Erläutern Sie den Begriff Sortiment.

.....

.....

- b) Erläutern Sie die Begriffe Sortimentsbereinigung, Sortimentserweiterung und Sortimentsvariation und nennen Sie jeweils ein mögliches Beispiel aus Ihrem Ausbildungsbetrieb.

Veränderung des Sortiments	Erläuterung	Beispiel
Sortimentsbereinigung		
Sortimentserweiterung		
Sortimentsvariation		

Situation

Erarbeitung

Zusatz

Forder

c) Die qualitative Veränderung des Sortiments wird als Trading-up **U** bzw. Trading-down **D** beschrieben. Entscheiden Sie, welche qualitative Sortimentsveränderung in den folgenden Fällen beschrieben wird.

- Nachahmungen am Markt bereits vorhandener bekannter Produkte werden eingeführt, die aber nicht die Qualität des Originals haben. ☐
- Handelsmarken werden als preisgünstige, aber qualitativ hochwertige Alternative zu den Markenartikeln entwickelt, die die Käufer an das Unternehmen binden sollen. ☐
- Das Sortiment wird um No-Name-Produkte erweitert. ☐
- Marken bekannter Markenartikelhersteller werden ins Sortiment aufgenommen. ☐

6.2 Mengen-, Zeit- und Preisplanung

Erarbeitungsaufgaben

1. Erläutern Sie den Begriff Mengenplanung.

.....

.....

2. Erläutern Sie die Erkenntnisse, die Sie aus der Analyse der folgenden Statistik des Schuhhauses Graziano zur Planung der Bestellmenge für das folgende Geschäftsjahr ziehen können.

Absatzanalyse Schuhtypen																
Schuhtyp	1. Quartal				2. Quartal				3. Quartal				4. Quartal			
	Vorjahr		lfd. Jahr		Vorjahr		lfd. Jahr		Vorjahr		lfd. Jahr		Vorjahr		lfd. Jahr	
	Paar	%	Paar	%	Paar	%	Paar	%	Paar	%	Paar	%	Paar	%	Paar	%
Stiefel	234	24	245	21	120	11	165	13	456	33	345	23	523	42	512	31
flache Schuhe	143	15	123	10	208	20	198	15	203	15	205	14	233	19	276	17
High Heels	234	24	456	38	309	29	523	40	345	25	544	36	278	22	607	37
Turnschuhe	345	36	365	31	421	40	423	32	367	27	400	27	206	17	234	14
Summe	956	100	1 189	100	1 058	100	1 309	100	1 371	100	1 494	100	1 240	100	1 629	100

.....

.....

Bildquellenverzeichnis

|BC GmbH Verlags- und Medien-, Forschungs- und Beratungsgesellschaft, Ingelheim: 75.1, 75.2, 75.3, 75.4, 75.5, 75.6, 75.7, 88.1, 88.2, 88.3, 88.4, 88.5, 88.6, 88.7, 88.9, 88.10. |Bitkom e.V., Berlin: 241.1. |Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL), Bonn: 13.1. |Forest Stewardship Council® A.C., Freiburg im Breisgau: 13.2. |fotolia.com, New York: Fally, Martin 146.1; Jiménez, Luis Carlos 7.1; marlyne 195.1; Picture-Factory 218.1. |Getty Images (RF), München: mikimad 1.1. |Global Standard gGmbH, Stuttgart: 13.3. |Handelsverband Deutschland - HDE - e.V., Berlin: 142.1. |Hellmers, Günter, Westerstede: 203.1. |Hild, Claudia, Angelburg: 15.1, 15.2, 18.1, 19.1, 19.2, 26.1, 27.1, 27.2, 36.1, 38.1, 38.2, 40.1, 44.1, 53.1, 54.1, 54.2, 55.1, 56.1, 64.1, 72.1, 88.6, 88.8, 118.1, 119.1, 156.1, 156.2, 157.1, 159.1, 172.1, 172.2, 174.1, 174.2, 174.3, 175.1, 176.1, 177.1, 190.1, 196.1, 212.1, 213.1, 215.1. |Interfoto, München: ATV 74.1. |LIDL Dienstleistung GmbH & Co. KG, Bad Wimpfen: 14.1. |Marine Stewardship Council (MSC), Berlin: 13.4. |Picture-Alliance GmbH, Frankfurt a.M.: dpa-infografik 77.1, 171.1; Rumpfenhorst 225.1; Wiedl, Hans 153.1. |punktgenau gmbh, Bühl: 119.2, 145.1, 195.2. |Shutterstock.com, New York: Kalinovsky, Dmitry Titel, Titel. |stock.adobe.com, Dublin: ab-photodesign 233.1; fotohansel 88.8; Nitr 180.1; nsdpower 1.2; WavebreakmediaMicro 90.1.