



Sabine Dietlmeier, Manuela Schmidt

Sicher vorbereiten und bestehen

Prüfungsvorbereitung zur Abschlussprüfung

Verkäuferin/Verkäufer und

Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel, Teil 2

6. 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.

© 2026 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 zugestandenen 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.

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

ISBN 978-3-427-**43736-9**

Ohne „Sicher vorbereiten und bestehen“ kann viel passieren, mit „Sicher vorbereiten und bestehen“ können Sie viel erreichen.

Sie haben es bald geschafft! Es liegen nun bis zu drei Jahre Ausbildungszeit hinter Ihnen und der letzte schriftliche Prüfungsteil steht vor der Tür.

Was kommt dran?

Das Themengebiet „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ deckt die Lerninhalte aller drei Ausbildungsjahre, d.h. die Lernfelder 1 bis 14 im Rahmen von offenen Fragen ab. Grundlage des letzten schriftlichen Prüfungsteils ist der AKA-Katalog. Im AKA-Katalog sind einzelne Fragenkomplexe aufgeführt, die den Stoff der Berufsschule unabhängig von Lernfeld und Ausbildungsjahr aufgreifen.

Die Themenbereiche des AKA-Katalogs finden Sie in unserem Prüfungsband in der Kopfzeile. Die Prüfungsgebiete stehen links, die Fragenkomplexe dazu rechts. Damit Sie bei der Bearbeitung erkennen, wann ein neuer Themenbereich beginnt, haben wir die Aufgabennummerierung jeweils von vorne beginnen lassen, genau wie in Ihrer Prüfung. Entsprechend legen die Aufgaben ein Modellunternehmen zugrunde, hier das Warenhaus ALL IN ONE GmbH.

Zu jedem Fragenkomplex dieses Prüfungskatalogs finden Sie Aufgaben, Lösungen (grau gedruckt) und ausführliche Erläuterungen (schwarz gedruckt). Alles das, was in der Prüfung an die Reihe kommen kann, wird in vorliegendem Prüfungsbuch abgedeckt.

Wann bestehe ich die Abschlussprüfung?

Häufig tauchen Fragen zur Wertung der Prüfungsteile sowie zum Bestehen auf: Ich habe doch schon den ersten Teil bestanden. Kann ich eigentlich noch durch die Abschlussprüfung fallen? Welches Gesamtergebnis kann ich, ausgehend von den Punkten, im ersten Prüfungsteil noch erreichen?

Die erste Hürde zum Bestehen der Prüfung haben Sie bereits mit dem ersten Prüfungsteil genommen. Die schriftliche Prüfung „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ sowie das Fachgespräch in der Wahlqualifikation sind Sperrfächer und müssen beide mit einem ausreichenden Ergebnis bestanden werden. Auch muss der erste Teil der Abschlussprüfung bzw. die Verkäuferprüfung mit mindestens „ausreichend“ bestanden worden sein.

Welches Gesamtergebnis kann ich noch erreichen?

Im letzten Teil Ihrer Abschlussprüfung ist vieles möglich. In der folgenden Übersicht stellen wir Ihnen die Gewichtung der Prüfungsteile vor. „Spielen“ Sie mit der Tabelle, tragen Sie Ihre eigenen Prüfungsergebnisse ein und schauen Sie, was möglich ist.

Berechnungsschema:

| Prüfungsgebiet | Gewichtung | Beispiel | | Eigenes Ergebnis |
|--|--------------|---------------|--------|------------------|
| Verkauf und Werbemaßnahmen | 15 % | 80 Punkte | 12,0 P | |
| Warenwirtschaft und Kalkulation | 10 % | 70 Punkte | 7,0 P | |
| Wirtschafts- und Sozialkunde | 10 % | 60 Punkte | 6,0 P | |
| Teil 1 | 35 % | 25,0 P | | |
| Geschäftsprozesse im Einzelhandel | 25 % | 90 Punkte | 22,5 P | |
| Fachgespräche in der Wahlqualifikation | 40 % | 90 Punkte | 36,0 P | |
| Teil 2 | 65 % | 58,5 P | | |
| Gesamtergebnis | 100 % | 83,5 P | | |

| IHK-Punkteschema | | | | | |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Note 1 | Note 2 | Note 3 | Note 4 | Note 5 | Note 6 |
| 100–92 | 91–81 | 80–67 | 66–50 | 49–30 | 29–0 |

Viele Auszubildende unterschätzen den ersten Teil der Abschlussprüfung. So passiert es sehr häufig, dass auch die Prüfungsergebnisse dieses Prüfungsteils entsprechend ausfallen.

Nutzen Sie Ihre zweite Chance im zweiten Teil der Abschlussprüfung Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel. Sie sehen, mit einer Gewichtung von 65% ist zum Ende hin noch ganz viel möglich.

Ihre Autorinnen
Sabine Dietlmeier
Manuela Schmidt

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---------------|---|
| Vorwort | 3 |
|---------------|---|

Prüfungsgebiet Organisation, Leistungen und Aufgaben; Optimierungsmöglichkeiten an den Schnittstellen

| | |
|---|----|
| Organisation, Leistungen und Aufgaben entlang der Wertschöpfungskette des Ausbildungsbetriebes darstellen | 5 |
| Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln | 9 |
| Optimierungsmöglichkeiten an den Schnittstellen zu Lieferanten und Herstellfirmen aus Sicht des Verkaufs begründen | 29 |

Prüfungsgebiet Kernprozesse des Einzelhandels, unterstützende Prozesse

| | |
|---|----|
| Einkauf, Sortimentsgestaltung, logistische Prozesse und Verkauf als Kernprozesse des Einzelhandels in die Wertschöpfungskette einordnen, Wechselwirkungen begründen, Zusammenhänge und Schnittstellen beurteilen, Schwachstellen und Fehlerquellen herausarbeiten und Verbesserungen zur Prozessgestaltung vorschlagen | 41 |
| Die unterstützenden Prozesse, Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen im eigenen Arbeitsbereich nutzen und Vorschläge zur Optimierung der Zusammenarbeit machen | 73 |

Prüfungsgebiet Aufgaben des Controllings

| | |
|--|-----|
| Das betriebliche Controlling als Informations- und Steuerungsinstrument unterstützen und Ergebnisse des Controllings nutzen | 123 |
|--|-----|

Prüfungsgebiet Qualitätssichernde Maßnahmen, Nachhaltigkeit

| | |
|--|-----|
| Qualitätssichernde Maßnahmen entwickeln und durchführen; zur Umsetzung betrieblicher Nachhaltigkeitsziele beitragen | 129 |
|--|-----|

| | |
|------------------------------|-----|
| Bildquellenverzeichnis | 145 |
|------------------------------|-----|

| | |
|---------------------------|-----|
| Sachwortverzeichnis | 146 |
|---------------------------|-----|

1. Aufgabe

Situation

Die Aufgaben, Organisation und die Leistungen eines Einzelhandelsbetriebes können entlang der Wertschöpfungskette dargestellt werden.

1.1 Was versteht man unter einer Wertschöpfungskette?

1.2 Beschreiben Sie an einem Beispiel Ihrer Wahl die Einbindung des Einzelhandels in den Wertschöpfungsprozess.

2. Aufgabe

Situation

Die Geschäftsführerin der ALL IN ONE GmbH steigert den Gewinn des Warenhauses durch die Kernprozesse Warenbeschaffung, Warenbereitstellung und den Warenabsatz.

2.1 Wodurch unterscheidet sich die betriebliche Warenbeschaffung der Einkaufsabteilung der ALL IN ONE GmbH vom Einkaufsverhalten der Kundinnen und Kunden?

2.2 Worauf muss die ALL IN ONE GmbH bei der Warenbereitstellung achten?

2.3 Welche Maßnahmen stehen der Marketingabteilung des Warenhauses zur Verfügung, um den Warenabsatz zu steigern?

3. Aufgabe

Situation

Sie beschreiben die Leistungen des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft am Beispiel des Warenhauses ALL IN ONE GmbH.

3.1 Nennen Sie drei Leistungen/Aufgaben, die das Einzelhandelsunternehmen für Kundinnen und Kunden und Endverbraucher/-innen erbringt.

- _____
- _____
- _____

3.2 Beschreiben Sie die Sortimentsbildungsfunktion am Beispiel der Lebensmittelabteilung des Warenhauses ALL IN ONE.

3.3 Welche beiden Aufgaben erfüllt die Lagerhaltung?

3.4 Welche Leistung bietet das Warenhaus ALL IN ONE für seine Kundinnen und Kunden, die der Onlinehandel nicht erbringt?

3.5 Welchen Vorteil bietet die ALL IN ONE GmbH bei der Warenverteilung im Vergleich zu Großhandel und Herstellfirmen?

3.6 Beschreiben Sie, wie die ALL IN ONE GmbH Einfluss auf das Angebot der Hersteller durch Warenbeschaffung und Warenabsatz nimmt (Markterschließung).

Erläuterungen und Lösungen

1. Aufgabe

- 1.1 Der Begriff Wertschöpfungskette stammt ursprünglich aus der Managementlehre und fand vor allem für Industrieunternehmen (Produktionsbetriebe) Verwendung.
 Die Wertschöpfungskette ist der Weg eines Produkts/einer Dienstleistung von der Herstellung zur Verteilung über Groß- und Einzelhandel bis zum Verkauf an Verbraucherinnen und Verbraucher. Die Wertsteigerung ergibt sich durch die Leistung, die an jeder Station des Artikels erbracht werden muss.
- 1.2 Bei der Darstellung der Wertschöpfungskette sollten Sie sich auf Ihren Ausbildungsbetrieb beziehen. Am besten beginnen Sie mit: Unser Einzelhandelsgeschäft ...
Beispiel: Unser Einzelhandelsgeschäft bezieht Obst- und Gemüse vom Großmarkt und bietet es zum Verkauf auf der Ladenfläche an.
Beispiel: Unser Geschäft kauft Elektrogeräte/Haushaltswaren/Textilien usw. bei Herstellern ein und bietet diese den Kundinnen und Kunden auf der Ladenfläche zum Kauf an.

2. Aufgabe

- 2.1 Einzelhandelsunternehmen kaufen große Warenmengen mit entsprechenden Rabatten ein, Kundinnen und Kunden bekommen Ware nur in haushaltsüblichen Mengen zu Auszeichnungspreisen.
- 2.2 Die Warenbereitstellung umfasst die Tätigkeiten des Wareneinkaufs, der Warenlagerung und des Warenverkaufs.
 Die Aufgabe der Warenbereitstellung besteht darin, die nachgefragte Ware in der richtigen Art, Qualität und Menge zur richtigen Zeit zur Verfügung zu stellen.
- 2.3 Direkt verkaufsfördernd sind alle Maßnahmen, die zusammengefasst als Marketingmaßnahmen bezeichnet werden. Diese setzen sich zusammen aus:
 Kommunikationspolitik (z. B. Absatzwerbung, Warenpräsentation, Sales Promotion), Sortimentspolitik (z. B. Sortimentszusammenstellung und -anpassung), Preispolitik (z. B. Preisbildung und -aktionen) sowie Servicepolitik (z. B. Entwicklung von Servicekonzepten).

3. Aufgabe

- 3.1 Die eigentliche Aufgabe des Einzelhandelsunternehmens ist es, den Kundinnen und Kunden Waren und Dienstleistungen anzubieten. Daraus lassen sich die Unteraufgaben des Einzelhandels ableiten, von denen Sie drei nennen. Sortimentsbildung, Lagerhaltung (Raumüberbrückung, Mengenausgleich), Beratung und Service, Logistik (Warenverteilung), Markterschließung (Beschaffungs- und Absatzseite).
- 3.2 Die Sortimentsbildung befasst sich mit der Gestaltung eines verbrauchergerechten Sortiments, also der Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen. Die Lebensmittelabteilung bietet die Waren und Dienstleistungen des täglichen Verbrauchs an. Dies sind alle Lebensmittel wie Obst und Gemüse, Milchprodukte, Kaffee, Tee, Zerealien, Grundnahrungsmittel, Gewürze, Brot, Fleisch und Wurst usw. Außerdem gibt es Getränke, Hygiene- und Kosmetikartikel, Tiernahrung, Haushaltswaren etc. Dienstleistungen sind Sortimentsbildung, Warenbereitstellung und -pflege sowie z. B. Aktionsangebote, Einkaufswagen u. v. m.
- 3.3 Die Aufgabe der Lagerhaltung ist es, die Verkaufsbereitschaft des Einzelhandelsunternehmens durch richtige Warenvorratshaltung und -pflege sicherzustellen.
- 3.4 Der stationäre Einzelhandel bietet im Gegensatz zum Onlinehandel Beratung und Service. Kundinnen und Kunden können die Waren je nach Artikel sehen, fühlen, schmecken, an- und ausprobieren.
- 3.5 Der Einzelhandel bietet Waren in haushaltsgerechten Mengen zu Auszeichnungspreisen an.
- 3.6 Auf der Beschaffungsseite gibt der Handel die Bedürfnisse seiner Kundinnen und Kunden an die Herstellerfirmen durch Bestellungen weiter. Auf der Absatzseite werden den Kundinnen und Kunden neue Produkte z. B. durch Werbung in Flyern oder auf der Ladenfläche, durch Aktions- und Mehrfachplatzierung, oder durch Beratung und Verkostung bekannt gemacht.

3. Aufgabe

Situation

Die Warenhaus ALL IN ONE GmbH handelt im Geschäftsverkehr als juristische Person und als Kaufmann laut HGB.

- 3.1 Unter welcher grundsätzlichen Bedingung erfüllt ein Unternehmen die Kaufmannseigenschaft nach dem Handelsgesetzbuch?

- 3.2 Welche Kaufmannseigenschaft liegt in den genannten Institutionen vor?
Begründen Sie Ihre Entscheidung jeweils stichpunktartig.

| Situation | Kaufmannseigenschaft, weil |
|--|----------------------------|
| 3.2.1 Fachgeschäft für Angelsport Karin Zander e. K., drei Angestellte | <hr/> <hr/> |
| 3.2.2 Arztpraxis Dr. Karl Kraus mit drei Medizinischen Fachangestellten | <hr/> <hr/> |
| 3.2.3 Warenhaus ALL IN ONE GmbH | <hr/> <hr/> |
| 3.2.4 Hausmeisterservice Ümit Özkal GbR, Ein-Mann-Unternehmen | <hr/> <hr/> |
| 3.2.5 Rechtsanwaltskanzlei Dr. Anna Erl, mit drei Rechtsanwaltsgehilfinnen | <hr/> <hr/> |
| 3.2.6 Einzelhandelskaufmann Timo Lug, Angestellter der ALL IN ONE GmbH | <hr/> <hr/> |

4. Aufgabe

Situation

Frau Meier macht sich mit einem Lieferservice für Lebensmittel selbstständig. Dabei bietet sie ihr Sortiment in einem Umkreis von 30 Kilometern an.
Die Lieferung erfolgt ausschließlich von ihr persönlich mit ihrem privaten Pkw.

- 4.1 Entscheiden Sie jeweils, ob die Firmengrundsätze eingehalten werden.
- 4.1.1 Kann die Einhaltung des Grundsatzes der Firmenausschließlichkeit gewährleistet werden, wenn die Firma „Lieferservice Meier“ heißt?

- 4.1.2 Warum wird der Grundsatz der Firmeklarheit mit der Benennung „Lieferservice Meier“ verletzt?

- 4.1.3 Welcher Firmengrundsatz wird verletzt, wenn die Firma „Meiers internationaler Lieferservice“ genannt wird?

- 4.2 Wodurch erfüllt Frau Meier den Grundsatz der Firmenöffentlichkeit?

- 4.3 Frau Meier könnte das örtlich gut eingeführte stationäre Lebensmittelgeschäft „Runkels Feinkost KG“ übernehmen. Welcher Firmengrundsatz erlaubt es Frau Meier, das Geschäft unter gleichem Firmennamen weiterzuführen?

7. Aufgabe

Situation

Zur Gewinnverteilung der Offenen Handelsgesellschaft (OHG) liegt Ihnen nachfolgender Auszug des HGB vor.

Auszug aus dem Handelsgesetzbuch (gekürzt)

§ 120 Gewinn und Verlust

- (1) Am Schluss jedes Geschäftsjahres wird aufgrund der Bilanz der Gewinn oder der Verlust des Jahres ermittelt und für jeden Gesellschafter sein Anteil daran berechnet.

§ 121 Verteilung von Gewinn und Verlust

- (1) Vom Jahrgewinn gebührt jedem Gesellschafter zunächst ein Teil in Höhe von 4% seines Kapitalanteils. [...]
- (2) Derjenige Teil des Jahrgewinns, welcher die berechneten Gewinnanteile übersteigt, so wie der Verlust eines Geschäftsjahres wird nach Köpfen verteilt.

- 7.1 Die ABC OHG in Nürnberg hat drei Gesellschafter. Die Gesellschafter halten folgende Kapitalanteile:

Albrecht 45.000,00 EUR Benedikt 30.000,00 EUR Clement 20.000,00 EUR

Welchen Gewinnanteil erhält jeder der Gesellschafter, wenn im letzten Geschäftsjahr ein Reingewinn in Höhe von 26.000,00 EUR erwirtschaftet wurde? Ergänzen Sie die Tabelle.

| Gesellschafter: | Kapitalanteil in EUR | davon 4% nach § 121 (1) | zusätzliche Anteile nach Köpfen | Gewinnanteil je Gesellschafter |
|-----------------|----------------------|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Albrecht | | | | |
| Benedikt | | | | |
| Clement | | | | |
| Summen: | | | | |

- 7.2 Ein Gläubiger verlangt von Gesellschafter Albrecht die Bezahlung von Schulden, die einer seiner Mitgesellschafter im Namen der OHG verursacht hat. Muss Albrecht zahlen? Begründen Sie Ihre Antwort.

8. Aufgabe

Situation

Es gibt einige weitere Rechtsformen in Deutschland. So auch die der Genossenschaft.

- 8.1 Beschreiben Sie kurz die Rechtsform der Genossenschaft.

- 8.2 Nennen Sie zwei unterschiedliche Beispiele für Genossenschaften nach ihrem Unternehmenszweck.

-
-
-

- 8.3 Welcher Rechtsformzusatz gilt für die Rechtsform der Genossenschaft? Nennen Sie bitte die gesamte Benennung und die Abkürzung.

- 8.4 Nennen Sie kurz vier Merkmale einer Genossenschaft.

-
-
-
-

5. Aufgabe

Situation

Im Warenhaus ALL IN ONE sind Sie mit der Warenbeschaffung für unterschiedlichste Warenbereiche beschäftigt.

- 5.1 Wovon ist die Art und Menge der zu beschaffenden Waren abhängig? Nennen Sie je zwei innerbetriebliche und zwei außerbetriebliche Einflussgrößen.

| Innerbetriebliche Einflussfaktoren | Außenbetriebliche Einflussfaktoren |
|------------------------------------|------------------------------------|
| • | • |
| • | • |
| • | • |

- 5.2 Welche innerbetrieblichen Aufzeichnungen nutzen Sie, um zu entscheiden, welche Waren Sie beschaffen? Nennen Sie drei Informationsquellen.

- _____
- _____
- _____

Fortführung der Situation

Dem Warenwirtschaftssystem entnehmen Sie Daten, aufgrund derer Sie den Einkaufsbedarf unterschiedlicher Artikel planen.

- 5.3 Ermitteln Sie den Einkaufsbedarf für die Artikel Nr. 5–10. Dabei beachten Sie die Meldung der Warenbereiche zu erwarteten Absatzsteigerungen oder -rückgängen.

| Nr. | Artikel-Nr. | Lagerbestand | Lieferung offen (Stück) | Absatz Vorwoche | Einkaufsbedarf | Meldung der Warenbereiche zu erwarteten Absatzsteigerungen oder -rückgängen |
|-----|-------------|--------------|-------------------------|-----------------|----------------|---|
| 1 | 129909 | 30 | 5 | 40 | 5 | – |
| 2 | 182536 | 120 | – | 200 | 130 | Saisonstart: 25 % Absatzsteigerung erwartet |
| 3 | 456923 | 12 | 50 | 110 | 37 | Werbeaktion des Mitbewerbers: ca. 10 % Absatzzrückgang |
| 4 | 693625 | 20 | – | 4 | 0 | – |
| 5 | 458788 | 4 | – | 80 | ? | Sonderaktion: 20 % Absatzsteigerung erwartet |
| 6 | 786733 | 2 | 4 | 6 | ? | Aktionsauftakt: 10 Stück Absatzsteigerung erwartet |
| 7 | 455536 | 20 | 14 | 40 | ? | Werbeaktion Fashion & More: 15 % Steigerung der Nachfrage |
| 8 | 455667 | 200 | 66 | 320 | ? | Werbeaktion beendet! Voraussichtlich 25 % weniger Nachfrage |
| 9 | 111278 | 8 | – | 28 | ? | – |
| 10 | 778677 | 16 | 4 | 10 | ? | Sales Promotion: zusätzliche Nachfrage: ca. 10 Stück |

Tragen Sie Ihre Berechnungen in die Tabelle ein.

| Bedarfsermittlung | Nr. 5 | Nr. 6 | Nr. 7 | Nr. 8 | Nr. 9 | Nr. 10 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Absatz Vorwoche | | | | | | |
| + Absatzsteigerungen | | | | | | |
| – Absatzminderungen | | | | | | |
| = geplanter Absatz | | | | | | |
| – Lagerbestand | | | | | | |
| – offene Lieferung | | | | | | |
| Einkaufsbedarf | | | | | | |

- 5.4 Was unternehmen Sie als Einkäufer/-in, wenn Ihre Berechnungen einen positiven oder einen negativen Wert ergeben haben? Begründen Sie Ihren Schluss.

| Ergebnis | Als Einkäufer/-in werde ich ... | Begründung |
|----------------|---------------------------------|------------|
| Positiver Wert | _____ | _____ |
| Negativer Wert | _____ | _____ |

- 5.5 Berechnen Sie aufgrund der Warenwirtschaftsdaten die Bestellmenge.

| | | | | | |
|-----------------------|-----------|--|--|--|--|
| Vorjahresabsatz: | 520 Stück | | | | |
| Fehlverkäufe Vorjahr: | 80 Stück | | | | |
| Lagerbestand: | 185 Stück | | | | |
| Bestellrückstand: | 165 Stück | | | | |

7. Aufgabe**Situation**

Sie berechnen im Warenhaus ALL IN ONE die aktuellen Bestellmengen und überwachen den Bestellzeitpunkt.

- 7.1 Für eine Bestellung fallen durchschnittliche Bestellkosten von 35,00 EUR je Bestellung an, unabhängig davon, wie viel bestellt wird. Je Stück wird mit Lagerkosten von 0,25 EUR gerechnet. Der Jahresbedarf liegt bei 1000 Stück. Wie häufig bestellen Sie welche Menge, um die Beschaffungskosten möglichst gering zu halten? Führen Sie Ihre Berechnungen anhand der Tabelle durch und begründen Sie Ihre Antwort.

| Bestellhäufigkeit pro Jahr | Bestell- bzw. Lagermenge in Stück | Lagerkosten der Lagermenge in EUR | Bestellkosten je Bestellung in EUR | Gesamtkosten in EUR |
|--|-----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|---------------------|
| 1-mal p. a. | 1 000 | 250,00 | 35,00 | 285,00 |
| 2-mal p. a. | | | | |
| 3-mal p. a. | | | | |
| 4-mal p. a. | | | | |
| 5-mal p. a. | | | | |
| Optimale Bestellmenge: in Stück | | Optimale Bestellhäufigkeit: | | |

Begründung:

- 7.2 Ihr Bestellzeitpunkt ist von unterschiedlichen Bestandsgrößen abhängig. Erklären Sie jeweils die Bedeutung folgender Begriffe.

| Begriff | Erklärung |
|----------------------|-----------|
| 7.2.1 Meldebestand | |
| 7.2.2 Mindestbestand | |
| 7.2.3 Höchstbestand | |

8. Aufgabe**Situation**

Im Warenhaus ALL IN ONE führen Sie im Rahmen Ihrer Bestellmengenplanung eine Limitrechnung durch.

- 8.1 Beschreiben Sie kurz die Bedeutung der Limitrechnung.
-
-

- 8.2 Führen Sie die Limitberechnung für den Warenbereich Sports & Fun für das I. Quartal des Planjahres durch, wenn Sie nebenstehende Vorgaben erhalten.

| | |
|-----------------------|----------------|
| Lageranfangsbestand | 35.000,00 EUR |
| Lagerbestand optimal | 40.000,00 EUR |
| Wareneinsatz geplant | 585.000,00 EUR |
| Laufende Bestellungen | 500.000,00 EUR |

| Limitplanung Warenbereich IV | | | |
|------------------------------|-------------------------|--------------------|---------------------|
| Modus | Berechnung | 1. Quartal Vorjahr | 1. Quartal Planjahr |
| | Optimaler Lagerbestand | 45.000,00 EUR | |
| - | Lageranfangsbestand IST | 50.000,00 EUR | |
| - | Lagerabbau | 5.000,00 EUR | |
| + | Lageraufbau | - | |
| + | Geplanter Wareneinsatz | 605.000,00 EUR | |
| = | Gesamtlimit | 600.000,00 EUR | |
| - | Limitreserve 10 % | 60.000,00 EUR | |
| = | Verfügbares Limit | 540.000,00 EUR | |
| - | Laufende Bestellungen | 490.000,00 EUR | |
| = | Restlimit | 50.000,00 EUR | |

- 8.3 Erklären Sie, warum in der Limitrechnung eine Limitreserve eingeplant wird.
-
-

1. Aufgabe

Situation

In regelmäßigen Abständen vergleicht das Warenhaus ALL IN ONE GmbH die Unternehmenskennzahlen mit den Kennzahlen der Branche. Verwenden Sie das folgende Datenmaterial.

Branchendurchschnitt

Angaben pro Monat

Bezugsmonat: Juli

| | |
|----------------------------|------------------|
| Umsatz pro Mitarbeiter/-in | 9.300,00 EUR |
| Umsatz pro Kundin/Kunde | 195,40 EUR |
| Umsatz pro m ² | 1.200,80 EUR |
| Gesamtumsatz | 3.348.000,00 EUR |

Informationen der Industrie- und Handelskammer

Unternehmensinformation:

ALL IN ONE (Verkaufsfläche 2 000 m²) hat im Monat Juli einen Gesamtumsatz von 1.678.000,00 EUR erzielt. Im Unternehmen sind 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Eine Kundenzählung ergab für den Monat Juli 14 067 Kundinnen und Kunden.

- ### 1.1 Was versteht man allgemein unter der Produktivität eines Unternehmens?

- 1.2 Berechnen Sie die fehlenden Werte für die ALL IN ONE GmbH auf zwei Nachkommastellen.

Mitarbeiterproduktivität:

A 10x10 grid of squares, used for drawing or plotting points.

Kundenproduktivität:

A large, empty grid consisting of 100 small squares arranged in a 10 by 10 pattern. The grid is intended for drawing, plotting, or any other activity requiring a coordinate system.

Flächenproduktivität:

A 10x10 grid of squares, used as a background for writing practice.

- 1.3 Welche Aussage über die Umsatzsituation der ALL IN ONE GmbH im Vergleich zum Branchendurchschnitt können Sie aufgrund Ihrer Berechnungen treffen?

- 1.4 Weshalb ist das Berechnen von Kennzahlen in einem Einzelhandelsunternehmen von großer Bedeutung? Geben Sie zwei Gründe an.

- _____
• _____

- 1.5 Ergänzen Sie für die einzelnen Kennzahlen jeweils eine Maßnahme zur Verbesserung:

| Kennzahl | Verbesserungsmaßnahme |
|--------------------------|-----------------------|
| Mitarbeiterproduktivität | <hr/> <hr/> |
| Kundenproduktivität | <hr/> <hr/> |
| Flächenproduktivität | <hr/> <hr/> |

Bildquellenverzeichnis

fotolia.com, New York: arahan 38.1, 38.2; Pekka Jaakkola 12.1, 12.2; Simsek, Emir 28.1, 28.3;
Spencer 58.3, 58.4, 58.5, 58.6, 58.7.

DTP-Schriftsatz Holtmanns, Krefeld: 31.1, 32.1, 33.1, 34.1, 64.1, 64.2, 67.2.

IFH KÖLN, Köln: 117.1.

iStockphoto.com, Calgary: Hispanolistic Titel.

Picture-Alliance GmbH, Frankfurt a.M.: dpa-infografik 72.1.

Shutterstock.com, New York: The Art of Pics 69.1.

stock.adobe.com, Dublin: EdNurg 71.1; fandi 28.5, 28.6; guuka 39.1; Haselmayer, Corinna 67.3;
kaninstudio 51.1; krissikunterbunt 28.2; phonlamaiphoto 74.1; Reitz-Hofmann, Birgit 36.1;
Spencer 58.1, 58.2; Syda Productions 74.2; Wylezich, Bjoern 67.1; zhaluldesign 28.4.

© Europäische Union, Brüssel: 43.1.

Sachwortverzeichnis

| | | | | | |
|----------|--|--|---|---|---|
| A | Bestellrhythmusverfahren 64 Bestellung 56 Ablauf der Inventur 132 Absatzrisiko 69 Abschreibung 81 Abschreibungsmethoden 81 Abschreibungsprozentsatz 81 Abschriften 66, 135 AfA-Tabelle 81 AGB 35 Allgemeine Geschäftsbedingungen 36 Anfrage 52 Angebotsvergleich 53, 54 Anpreisungen 52 Anschaffungskosten 79 Anschaffungsnebenkosten 79 Anschaffungspreis 80 Anschaffungspreisminderungen 80 Artikel 42 Artikelstammdaten 44 Artikelstatistik 65 Aufbauorganisation 26 Auftragsbestätigung 55, 56 Aufwand 85 Ausbildung 104 Ausbildungspflicht 102 Ausbildungsvertrag 101 autoritärer Führungsstil 106 | Diversifikation 41 durchschnittliche Lagerdauer 65, 66 Bestellvorschlag 47 Bestellzeitpunkt 49, 63 Beteiligungsfinanzierung 20 Betriebsergebnis 77, 95 Beurteilungsfehler 106 Beweislast 40 Bewerbungsunterlagen 101 Bezugskalkulation 87 Bezugskosten 88 Bezugspreis 88 Bezugsquellen 51 Bezugsquellenermittlung 51 Bilanz 78 Branchensoftware 73 Bruttogehalt 107 Bruttoverkaufspreis 88 Buchwert 82 | Flächenproduktivität 97, 124 Formkaufmann 12 Formvorschriften 101 Fortschreibung 104 Frachtbrief 57 Franchise-Konzept 69 Freizeichnungsklauseln 54 Fremdfinanzierung 20 Fremdlagerung 139 Führungsstil 105, 106 Funktionalität der Lagerhaltung 61 Fürsorgepflicht 102 | Handelsregister 13, 14 Handelsregisterauszug 17 Handelsspanne 127 Handlungskosten 85, 88 Hierarchien 26 Höchstbestand 50, 63, 64 | kaufmännisches Mahnverfahren 36 Kaufmannseigenschaft 11 Kaufvertrag 51, 55 Kernprozesse 5 Kirchensteuer 107 Kleingewerbetreibende 12 Kommanditgesellschaft 18 Kommissionär 70 Kommissionskauf 69, 70 Kontokorrentkredit 23 kooperativer/demokratischer Führungsstil 106 Kostenstellenrechnung 86 Kostenträgerrechnung 86 Kosten- und Leistungsrechnung 78, 85 Kundenkarten 97 Kundenproduktivität 124 kurzfristige Erfolgsrechnung 95 |
| | | | | | |
| C | computergestützten Warenwirtschaftssystem 73 Convenience-Store 42 | 101 externes Rechnungswesen 77 | | | |
| | | | | | |
| D | Datenerfassung 73 Datenkassen 73 Datenquellen 137 Datenschutz 75 Datensicherung 75 Deckungsbeitrag 95, 96 Deckungsbeitragsrechnung 96 | Fachgeschäft 42 Feedbackgespräch 104 Fehlbestände 141 Fehlverkäufe 44 Finanzbuchhaltung 78 Finanzierungsmöglichkeiten 13 Finanzierungsregel 23 Firmenausschließlichkeit 11 Firmengrundsätze 11 Firmenklarheit 11 Firmenöffentlichkeit 11 Firmenzusatz 13 First in – first out 59 fixe Kosten 85 | Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb 68 Gesprächsdurchführung 104 Gesprächsvorbereitung 104 Gewährleistungsfrist 39, 40 Gewinn 88 Gewinnspanne 90 Gewinn- und Verlustrechnung 77, 78, 127 GmbH 19 | Jahresabschluss 77 | Lagerbestände 137 Lagerdauer 126 Lagerfläche 61, 62 Lagerhaltung 62 Lagerkennzahlen 125 Lagerkosten 47, 48, 129, 137, 138 Lagerrisiko 129, 140 Lagerstatistik 63 Lagerumschlagshäufigkeit 65, 66, 126 Lagerzins 126 Lagerzinssatz 65, 66 Laissez-faire-Führungsstil 106 Last in – first out 59 Lastschriftverfahren 30 |
| | | | | | |
| B | Bareinkaufspreis 88 Berufsschulpflicht 102 Bestandsabweichungen 65, 142 Bestellkosten 48 Bestellmenge 45, 130 Bestellmengenplanung 47, 49 Bestelpunktverfahren 64 | | | | |
| | | | | | |
| E | | | | G | |
| | | | | | |
| F | | | | J | |
| | | | | | |
| H | | | | K | |
| | | | | | |
| I | | | | | |
| | | | | | |
| L | | | | | |
| | | | | | |

Sachwortverzeichnis

| | | | | | |
|--------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|---|-------------------------------|--|
| Leasing 20 | Neulieferung 38 | Q | Sortimentsaufbau 41, 42 | Unfallversicherungs-träger 62 | Warenbestandskontrolle 65 |
| Leistungspflicht 102 | Nichtkaufmann 12 | Qualitätskontrollen 135 | Sortimentsbildungsfunktion 5 | Unternehmensergebnis 77 | Warenbewegungen 141 |
| Lernpflicht 102 | Nicht-rechtzeitig-Zahlung 34 | Qualitätsstufe 44 | Sortimentsbreite 41 | Unternehmenskennzahlen 123 | Warencodierung 62 |
| Lieferantenkredit 23 | | | Sortimentsdifferenzierung 42 | Unternehmenskrise 21, 22 | Warendispositionssystem 47 |
| Lieferschein 57 | O | | Sortimentsgestaltung 44 | Unternehmensprozesse 137 | Warenfluss 137, 138 |
| Lieferungsverzug 31, 32 | offener Mangel 37 | | Sortimentsumfang 42 | Unternehmensrentabilität 127 | Warengruppe 42 |
| Lieferzeit 64 | Omnichannel-Commerce 118 | R | Sortimentsvariation 43 | Urlaubspflicht 102 | Warenkontrollbogen 37 |
| Limitrechnung 49, 50 | Onlinehandel 117 | Rabatt 88 | Sortimentsverbreiterung 42 | UWG 67 | Warenlagerung 62 |
| Limitreserve 49 | optimale Bestellmenge 47 | Rabattaktion 67 | Sortimentsvertiefung 41, 42 | | Warenpflege 61 |
| lineare Abschreibung 82 | Organigramm 25 | Rack Jobber 70 | Sozialversicherung 107, 109 | | Warenprüfung 57, 58 |
| Liquidation 22 | Organisation 25 | Rack Jobbing 69 | Sozialversicherungs-abgaben 108 | | WarenSendung 57 |
| Listenpreis 88 | | Ramschdiscounter 42 | Spezialgeschäft 42 | | WarenVerteilung 5 |
| Lohnabrechnung 107 | | Rechtsmangel 40 | Statistiken 98 | | Warenwert 59 |
| Lohnsteuer 107 | | Reingewinn 127 | Stellenprofil 101 | | Warenwirtschaft 73 |
| Lohnsteuertabelle 107 | P | Reklamation 39 | Steuerklasse 107 | | Warenwirtschaftssystem 45, 59, 62, 64, 137 |
| | | Renner-Penner-Liste 143 | Steuer- und Sozialversiche-rungsabzüge 110 | | Wasserzeichen 72 |
| M | | Reservelager 59, 60 | Steuer- und sozialversiche-rungspflichtiges Entgelt 110 | | Weisungsbefugnis 26 |
| mangelhafte Lieferung 38 | Personalabrechnung 107 | Rohgewinn 127 | Stichprobeninventur 132 | | Weiterbildung 104 |
| Mängelrüge 38, 58 | Personalbedarf 99 | Rückwärtskalkulation 90 | Stichtagsinventur 131 | | Werbeerfolgskontrolle 119 |
| Marketinginstrumente 111 | Personalbedarfsplanung 99 | Rügefrist 57 | Stundungsvergleich 21 | | Werbemittel 117 |
| Markterschließungsfunktion 5 | Personalbeschaffung 101 | S | | | Werbeplan 117 |
| Mehrbestand 134 | Personalbestand 99 | Sachmangel 38 | T | | Werbung 113 |
| Meldebestand 50, 63, 64 | Personalbeurteilung 105 | Sanierung 22 | Tageszinsformel 24 | | Wertschöpfungskette 5 |
| Mindestbestand 50, 63, 64, 134 | Personalentwicklung 103 | Scannerkassen 71 | Terminüberwachung 33, 55, 56 | | Wertschöpfungsprozess 5 |
| Mindesthaltbarkeitsdatum 135 | Personalproduktivität 97 | Schadenersatz 32 | Trading-down 43, 44 | | Willenserklärungen 52 |
| Mitarbeiterkompetenzen 101 | Personalstatistik 97 | Schlüsselqualifikationen 101 | Trading-up 43, 44 | | Z |
| Mitarbeitermotivation 106 | personenbezogenen Daten 76 | Schnäppchenmarkt 42 | | | Zahlungsverzug 33 |
| Mitarbeiterproduktivität 124 | Personengesellschaften 13 | Schnittstellen 30 | | | zeitlich verlegte Inventur 132 |
| mobiles Datenerfassungs-gerät 62, 74 | Platzierung 143 | Sekundärforschung 113 | | | Zieleinkaufspreis 88 |
| Motivation 105 | Preisangaben-verordnung 67 | Selbstfinanzierung 20 | | | Zielvereinbarungsgespräche 103 |
| | Preisauszeichnung 67 | Selbstkostenpreis 88 | | | Zinsen 23 |
| N | Preisdarstellung 67 | Selfscanning-Kassen 71 | | | Zwangsvollstreckung 36 |
| Nachbesserung 38 | Preisklarheit 68 | Sicherheitsfaden 72 | | | |
| Nachlieferung 38 | Preisnachlässe 79 | Sicherheitsmerkmale bei Banknoten 71 | U | | |
| Nettoverkaufspreis 88 | Preisuntergrenze 88 | Sicherheitsvorschriften 61 | Überschlagsrechnung 24 | | |
| Netto-Warenwert 60 | Preisverwaltungs-system 68 | Skonto 23, 88 | Überziehungszinssatz 65 | | |
| | Primärforschung 113 | Skontozinssatz 24 | Umsatzrentabilität 127 | | |
| | Probezeit 101 | Solidaritätszuschlag 107 | Umsatzsteuer 60, 88 | | |
| | Produktivität 124 | Sortiment 41 | Umschlagshäufigkeit 129 | | |
| | | | Unfallverhütung 61, 62 | | |
| | | | | | |