

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 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.

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

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, Einkaufswägen 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/>
3.2.2 Arztpraxis Dr. Karl Kraus mit drei Medizinischen Fachangestellten	<hr/>
3.2.3 Warenhaus ALL IN ONE GmbH	<hr/>
3.2.4 Hausmeisterservice Ümit Özkal GbR, Ein-Mann-Unternehmen	<hr/>
3.2.5 Rechtsanwaltskanzlei Dr. Anna Erl, mit drei Rechtsanwaltsgehilfinnen	<hr/>
3.2.6 Einzelhandelskaufmann Timo Lug, Angestellter der ALL IN ONE GmbH	<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 Firmenklarheit 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 Jahresgewinn gebührt jedem Gesellschafter zunächst ein Teil in Höhe von 4% seines Kapitalanteils. [...]
(2) Derjenige Teil des Jahresgewinns, 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	Außerbetriebliche 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% Absatzrückgang
4	693625	20	–	4	0	–
5	458788	4	–	80	?	Sonderaktion: 20% Absatzsteigerung erwartet
6	786733	2	4	6	?	Aktionsaufbau: 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 1 000 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.	1000	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:

Kundenproduktivität:

Flächenproduktivität:

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/> <hr/>
Kundenproduktivität	<hr/> <hr/> <hr/>
Flächenproduktivität	<hr/> <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; phonlamaipphoto 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

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
 Artikelstammdatei 44
 Artikelstatistik 65
 Aufbauorganisation 26
 Auftragsbestätigung 55, 56
 Aufwand 85
 Ausbildung 104
 Ausbildungspflicht 102
 Ausbildungsvertrag 101
 autoritärer Führungsstil 106

B

Bareinkaufspreis 88
 Berufsschulpflicht 102
 Bestandsabweichungen 65, 142
 Bestellkosten 48
 Bestellmenge 45, 130
 Bestellmengenplanung 47, 49
 Bestellpunktverfahren 64

Bestellrhythmusverfahren 64
 Bestellung 56
 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

C

computergestützten Warenwirtschaftssystem 73
 Convenience-Store 42

D

Datenerfassung 73
 Datenkassen 73
 Datenquellen 137
 Datenschutz 75
 Datensicherung 75
 Deckungsbeitrag 95, 96
 Deckungsbeitragsrechnung 96
 Diebstahl 61
 Differenzkalkulation 90
 Differenzierung 41
 Distributionspolitik 112

Diversifikation 41
 durchschnittliche Lagerdauer 65, 66

E

effektiver Zinssatz 23
 Eigenlagerung 139
 Einkaufsbedarf 46
 Einkaufs- bzw. Bezugskalkulation 88
 Einlagenfinanzierung 20
 Einzelunternehmung 13
 eiserner Bestand 63
 Elektronisches Regalpreissystem 67, 68
 elektronische Waagen 73
 Erlassvergleich 21
 Ersatzlieferung 38
 EU-Ökosiegel 43
 externe Personalbeschaffung 101
 externes Rechnungswesen 77

F

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

Flächenproduktivität 97, 124
 Formkaufmann 12
 Formvorschriften 101
 Fortbildung 104
 Frachtbrief 57
 Franchise-Konzept 69
 Freizeichnungsklauseln 54
 Fremdfinanzierung 20
 Fremdlagerung 139
 Führungsstil 105, 106
 Funktionalität der Lagerhaltung 61
 Fürsorgepflicht 102

G

Garantie 39
 gebundenes Kapital 66
 Gehaltsabrechnung 107, 109
 gerichtliches Mahnverfahren 34, 35, 36
 geringwertiges Wirtschaftsgut 83
 Gesamtdeckungsbeitrag 95
 Gesellschaft mit beschränkter Haftung 20
 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

H

Haftpflcht 102
 Handelskauf 38

Handelsregister 13, 14
 Handelsregisterrauszug 17
 Handelsspanne 127
 Handlungskosten 85, 88
 Hierarchien 26
 Höchstbestand 50, 63, 64

I

Informationsquellen 45
 Insolvenzplan 22
 Insolvenzverfahren 21, 22
 interne Personalbeschaffung 101
 internes Rechnungswesen 77
 Inventur 131
 Inventuraufnahmeliste 131
 Inventurdifferenzen 133
 Inventurwert 133
 Istkaufmann 12

J

Jahresabschluss 77

K

Kalkulationsabschlag 93
 Kalkulationsfaktor 91
 Kalkulationsschema 88
 Kalkulationszuschlag 91
 kalkulatorische Kosten 66
 Kannkaufmann 12
 Kapitalbeschaffung 20
 Kapitalbindungskosten 65, 66, 69, 70
 Kassenpersonal 71
 kaufmännischer Schriftverkehr 56

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

L

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

Leasing 20
 Leistungspflicht 102
 Lernpflicht 102
 Lieferantenkredit 23
 Lieferschein 57
 Lieferungsverzug 31, 32
 Lieferzeit 64
 Limitrechnung 49, 50
 Limitreserve 49
 lineare Abschreibung 82
 Liquidation 22
 Listenpreis 88
 Lohnabrechnung 107
 Lohnsteuer 107
 Lohnsteuertabelle 107

M

mangelhafte Lieferung 38
 Mängelrüge 38, 58
 Marketinginstrumente 111
 Markterschließungsfunktion 5
 Mehrbestand 134
 Meldebestand 50, 63, 64
 Mindestbestand 50, 63, 64, 134
 Mindesthaltbarkeitsdatum 135
 Mitarbeiterkompetenzen 101
 Mitarbeitermotivation 106
 Mitarbeiterproduktivität 124
 mobiles Datenerfassungsgerät 62, 74
 Motivation 105

N

Nachbesserung 38
 Nachlieferung 38
 Nettoverkaufspreis 88
 Netto-Warenwert 60

Neulieferung 38
 Nichtkaufmann 12
 Nicht-rechtzeitig-Zahlung 34

O

offener Mangel 37
 Omnichannel-Commerce 118
 Onlinehandel 117
 optimale Bestellmenge 47
 Organigramm 25
 Organisation 25

P

permanente Inventur 132
 Personalabrechnung 107
 Personalbedarf 99
 Personalbedarfsplanung 99
 Personalbeschaffung 101
 Personalbestand 99
 Personalbeurteilung 105
 Personalentwicklung 103
 Personalproduktivität 97
 Personalstatistik 97
 personenbezogenen Daten 76
 Personengesellschaften 13
 Platzierung 143
 Preisangabenverordnung 67
 Preisauszeichnung 67
 Preisdarstellung 67
 Preisklarheit 68
 Preisnachlässe 79
 Preisuntergrenze 88
 Preisverwaltungs-system 68
 Primärforschung 113
 Probezeit 101
 Produktivität 124

Q

Qualitätskontrollen 135
 Qualitätsstufe 44

R

Rabatt 88
 Rabattaktion 67
 Rack Jobber 70
 Rack Jobbing 69
 Ramschdiscounter 42
 Rechtsmangel 40
 Reingewinn 127
 Reklamation 39
 Renner-Penner-Liste 143
 Reservelager 59, 60
 Rohgewinn 127
 Rückwärtskalkulation 90
 Rügefrist 57

S

Sachmangel 38
 Sanierung 22
 Scannerkassen 71
 Schadenersatz 32
 Schlüsselqualifikationen 101
 Schnäppchenmarkt 42
 Schnittstellen 30
 Sekundärforschung 113
 Selbstfinanzierung 20
 Selbstkostenpreis 88
 Selfscanning-Kassen 71
 Sicherheitsfaden 72
 Sicherheitsmerkmale bei Banknoten 71
 Sicherheitsvorschriften 61
 Skonto 23, 88
 Skontozinssatz 24
 Solidaritätszuschlag 107
 Sortiment 41

Sortimentsaufbau 41, 42
 Sortimentsbildungsfunktion 5
 Sortimentsbreite 41
 Sortimentsdifferenzierung 42
 Sortimentsgestaltung 44
 Sortimentsumfang 42
 Sortimentsvariation 43
 Sortimentsverbreiterung 42
 Sortimentsvertiefung 41, 42
 Sozialversicherung 107, 109
 Sozialversicherungs-abgaben 108
 Spezialgeschäft 42
 Statistiken 98
 Stellenprofil 101
 Steuerklasse 107
 Steuer- und Sozialversicherungsabzüge 110
 Steuer- und sozialversicherungs-pflichtiges Entgelt 110
 Stichprobeninventur 132
 Stichtagsinventur 131
 Stundungsvergleich 21

T

Tageszinsformel 24
 Terminüberwachung 33, 55, 56
 Trading-down 43, 44
 Trading-up 43, 44

U

Überschlagsrechnung 24
 Überziehungszinssatz 65
 Umsatzrentabilität 127
 Umsatzsteuer 60, 88
 Umschlagshäufigkeit 129
 Unfallverhütung 61, 62

Unfallversicherungs-träger 62
 Unternehmensergebnis 77
 Unternehmenskennzahlen 123
 Unternehmenskrise 21, 22
 Unternehmensprozesse 137
 Unternehmensrentabilität 127
 Urlaubspflicht 102
 UWG 67

V

verbindliches Angebot 52
 Verbrauchsdatum 135
 Verbrauchsgüterkauf 38, 58
 verderbliche Ware 66
 Vergütungspflicht 102
 Verhandlungsgeschick 55
 Verkaufsdatenanalyse 43
 verkaufsfördernde Platzierung 144
 Verkaufskalkulation 88
 Verkaufslager 59, 60
 Verkaufspreis 87
 vermögenswirksame Leistungen 107
 versteckter Mangel 37
 Vertragsklausel 56
 Verzugszinsen 33
 Vier-Augen-Gespräch 104
 Vollmachten 25
 Vollstreckungsbescheid 36
 Vorwärtskalkulation 90

W

Warenabsatz 5
 Warenannahme 57, 59
 Warenbereich 42
 Warenbereitstellung 5
 Warenbeschaffung 5

Warenbestandskontrolle 65
 Warenbewegungen 141
 Warencodierung 62
 Warendispositionssystem 47
 Warenfluss 137, 138
 Warengruppe 42
 Warenkontrollbogen 37
 Warenlagerung 62
 Warenpflege 61
 Warenprüfung 57, 58
 Warensendung 57
 Warenverteilung 5
 Warenwert 59
 Warenwirtschaft 73
 Warenwirtschaftssystem 45, 59, 62, 64, 137
 Wasserzeichen 72
 Weisungsbefugnis 26
 Weiterbildung 104
 Werbeerfolgskontrolle 119
 Werbemittel 117
 Werbeplan 117
 Werbung 113
 Wertschöpfungskette 5
 Wertschöpfungsprozess 5
 Willenserklärungen 52

Z

Zahlungsverzug 33
 zeitlich verlegte Inventur 132
 Zieleinkaufspreis 88
 Zielvereinbarungsgespräche 103
 Zinsen 23
 Zwangsvollstreckung 36