

Hans Jecht, Peter Limpke, Rainer Tegeler, Marcel Kunze, Tobias Fieber

# **Groß im Handel**

Arbeitsbuch mit Lernsituationen

1. Ausbildungsjahr Lernfelder 1 bis 4 –  
Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

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 **Groß im Handel, Arbeitsbuch mit Lernsituationen, 1. Ausbildungsjahr**

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](http://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](http://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 978-3-14-203172-9

Der Unterricht in der Berufsschule soll die Schülerinnen und Schüler zur Mitgestaltung ihrer Berufs- und Arbeitswelt befähigen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, muss im schulischen Handeln von **beruflichen Handlungssituationen** ausgegangen werden. Dies sind relevante *berufstypische* Aufgabenstellungen und Handlungsabläufe, die die Auszubildenden in ihrem späteren Berufsleben antreffen werden.

Im Unterricht wird daher die Arbeit mit entsprechend strukturierten **Lernsituationen** erforderlich. Sie konkretisieren die Lernfelder in Form von **komplexen Lehr-/Lernarrangements**. Dies geschieht durch didaktische Reflexion von beruflichen Handlungssituationen.

Im vorliegenden Arbeitsbuch wurden Handlungssituationen für das 1. Ausbildungsjahr des Ausbildungsberufes **Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement** konzipiert, die auf die Durchführung eines handlungsorientierten Unterrichts ausgerichtet sind. Für den optimalen Einsatz dieses Werkes wird das Lehrbuch „Groß im Handel, 1. Ausbildungsjahr“ (ISBN 978-3-14-203156-9) empfohlen.

Als Ausgangspunkt haben wir Situationen konzipiert, die für die Berufsausübung im Groß- und Außenhandel bedeutsam sind. Daraus ergeben sich Handlungen, die gedanklich nachvollzogen oder möglichst selbst ausgeführt werden müssen (**Lernen durch Handeln**). Der Unterrichtsverlauf und die Lerninhalte sind an die Struktur der jeweiligen Handlungssituation angelehnt. Die Schülerinnen und Schüler sollen zunächst ihr weiteres Vorgehen bei der Bearbeitung selbstständig planen, bevor sie die erforderlichen Handlungen aufgrund der eigenen Planung ebenfalls in eigener Verantwortung durchführen und kontrollieren – soweit dies aufgrund der jeweiligen Klassensituation möglich ist.

Bei der Konzipierung der Lernsituationen wurde Wert darauf gelegt, dass darin eine Problemstellung (**Handlungssituation**) enthalten ist, die einen klaren Bezug zu einer oder mehreren typischen beruflichen Handlungssituation(en) aufweist. Wir haben darauf geachtet, dass die **Handlungsaufgaben**, die zur Problemlösung bearbeitet werden sollen, eine ausreichend hohe, aber nicht überfordernde Komplexität aufweisen. Im Rahmen der ersten Handlungsaufgabe jeder Lernsituation erfolgt zunächst eine Reflexion und Erarbeitung der Problemstellung und die Planung des weiteren Vorgehens zum Lösen der aufgeworfenen Probleme. Diese erste Handlungsaufgabe sollte daher im Klassenverband gemeinsam bearbeitet werden.

Zur Problemlösung müssen mithilfe des Lehrbuchs zunächst theoretische Lerninhalte erarbeitet werden. Die darauf aufbauende Problemlösung führt zu einem Handlungsprodukt. Dies ist das geistige oder materielle Ergebnis des Unterrichts. Daran kann der Erfolg des individuellen Lösungsweges gemessen werden. Es kann Folgendes kontrolliert werden:

- Ist die anfängliche Problemstellung erfolgreich gelöst worden?
- Welche Fehler (z. B. Informationsdefizite) waren die Ursachen für ein unzureichendes Handlungsprodukt?

Nach Durcharbeiten der Lernsituationen sollte Zeit eingeplant werden für Übungs-, Anwendungs- und Transferphasen, in denen das neu erworbene Wissen reorganisiert und gesichert werden kann. Im Rahmen der **Vertiefungs- und Anwendungsaufgaben** zu vielen Handlungssituationen haben wir derartige Übungs- und Wiederholungsaufgaben konzipiert. Darüber hinaus werden in den Vertiefungs- und Anwendungsaufgaben auch Inhalte bearbeitet, die aufgrund der Wahrung des Handlungsstrangs der Lernsituation nicht im Rahmen der Handlungsaufgaben bearbeitet werden konnten. Ferner stehen **im Lehrbuch** eine Vielzahl von Aufgaben (zum Wiederholen und Üben) und Aktionen (zur Anwendung und zum Transfer) zur Verfügung.

Wir weisen auch darauf hin, dass viele weitere multimediale Zusatzmaterialien in der BiBox zum zugehörigen Schülerband enthalten sind.

Wir bedanken uns bei Daniel Teyke für wertvolle Anregungen.

Für Verbesserungsvorschläge und Anregungen sind Verlag und Autoren stets dankbar.

## BILDQUELLENVERZEICHNIS

|ecomед-Storck GmbH, Landsberg am Lech: Handbuch für Export und Versand **144.1, 144.2, 144.3, 144.4, 144.5, 144.6, 144.7, 144.8, 144.9**. |fotolia.com, New York: contrastwerkstatt **191.1**; Dietl, Jeanette **95.1**; Fotimmz **239.1**; Sanders, Gina **253.1**. |Fullmann, Helge, Kall: **106.1, 107.1, 149.1, 161.1**. |Görmann, Felix (RV), Berlin: **11.1, 24.1, 40.1, 45.1, 49.1, 62.1, 68.1, 75.1, 124.1, 180.1, 216.1**. |Hild, Claudia, Angelburg: **111.1, 113.1, 117.1, 140.1, 221.1, 221.2, 266.1**. |stock.adobe.com, Dublin: Africa Studio **54.1**; Antonioguilllem **30.1**; ChompopsonG Titel; contrastwerkstatt **128.1**; Fancellu, Sebastiano **206.1**; Jeanette Dietl **227.1**; Robert Kneschke **7.1**. |Tegeler, Rainer, Hannover: **148.1**.

<b>1</b>	<b>Das Groß- und Außenhandelsunternehmen präsentieren</b> .....	<b>7</b>
1	Wir erkunden einen Betrieb im Großhandel .....	7
2	Wir benötigen als Arbeitnehmende im Groß- und Außenhandel umfassende Handlungskompetenzen .....	11
3	Wir reagieren auf bestimmte berufliche Situationen mit sozialen Kompetenzen ..	19
4	Wir Auszubildenden der Fairtext GmbH informieren uns über unsere zu erfüllenden Aufgaben im ersten Ausbildungsjahr .....	24
5	Wir achten auf die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und vertraglichen Vereinbarungen bei der Arbeitszeitplanung von Auszubildenden .....	30
6	Wir erstellen und erläutern die Entgeltabrechnung für eine neue Auszubildende ..	40
7	Wir unterstützen unser Unternehmen bei der Erreichung der Unternehmensziele	45
8	Wir erkennen die Kundenorientierung als wichtigsten Erfolgsfaktor von Großhandelsunternehmen .....	49
9	Wir als Großhändler erfüllen verschiedene Funktionen in der Gesamtgesellschaft	54
10	Wir lernen die Organisation des Ausbildungsbetriebs nachzuvollziehen .....	62
11	Wir arbeiten in Großhandlungen mit unterschiedlichen Rechtsformen .....	68
12	Wir erkennen die Vorteile der Geschäftsprozessorientierung in Großhandelsunternehmen .....	75
13	Wir beachten Kommunikationsregeln .....	82
14	Wir verwenden Sprache und Körpersprache .....	88

<b>2</b>	<b>Aufträge kundenorientiert bearbeiten</b> .....	<b>95</b>
1	Wir steuern und kontrollieren den Warenfluss durch das Unternehmen .....	95
2	Wir nutzen unterschiedliche Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Kundinnen und Kunden .....	102
3	Wir bearbeiten Anfragen und erstellen Angebote .....	105
4	Wir schließen Kaufverträge ab und erfüllen sie .....	114
5	Wir beschaffen, erfassen und vervollständigen Kundendaten .....	120
6	Wir verwenden den Eigentumsvorbehalt zur Sicherung unserer Forderungen ....	124
7	Wir führen Beratungs- und Verkaufsgespräche professionell durch .....	128
8	Wir prüfen Rechnungen .....	137
9	Wir beachten die Besonderheiten bei Auslandsgeschäften .....	143

<b>3</b>	<b>Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren</b> .....	<b>148</b>
1	Wir bereiten die Beschaffung von Waren vor .....	148
2	Wir vergleichen Angebote .....	153
3	Wir bestellen Waren .....	160
4	Wir schließen einen Vertrag über Dienstleistungen ab .....	167
5	Wir bahnen Einfuhrgeschäfte an und schließen sie ab .....	171
6	Wir nutzen Warenwirtschaftssysteme im Einkauf .....	180
7	Wir berücksichtigen Gesichtspunkte der Nachhaltigkeit .....	185

<b>4</b>	<b>Geschäftsprozesse als Werteströme erfassen, dokumentieren und auswerten</b> .....	<b>191</b>
1	Wir lernen die Aufgaben und Vorschriften der Buchführung kennen .....	191
2	Wir ermitteln die Vermögenswerte und Schulden durch Bestandsaufnahme .....	199
3	Wir stellen auf der Grundlage des Inventars die Bilanz auf .....	206
4	Wir erfahren, wie sich die Bilanz verändern kann .....	212
5	Wir lösen die Bilanz in aktive und passive Bestandskonten auf .....	216
6	Wir lernen den Buchungssatz kennen .....	221
7	Wir lernen das Eröffnungsbilanzkonto und das Schlussbilanzkonto kennen .....	227
8	Wir buchen Aufwendungen und Erträge auf Erfolgskonten .....	232
9	Wir informieren uns über die Warengeschäfte unseres Unternehmens .....	239
10	Wir ermitteln die Umsatzsteuerschuld unseres Unternehmens .....	247
11	Wir weisen die Zahllast oder den Vorsteuerüberhang in der Bilanz aus .....	253
12	Wir benutzen den Kontenplan und verwenden verschiedene Bücher in der Buchführung .....	259
13	Wir buchen Besonderheiten beim Ein- und Verkauf von Waren .....	266
14	Wir korrigieren Abweichungen zwischen Istbeständen aus der Inventur und Sollbeständen aus der Buchführung .....	271
15	Wir buchen die Privateinlagen und Privatentnahmen des Unternehmers bzw. der Unternehmerin .....	278
16	Wir analysieren den Erfolg des Unternehmens mithilfe von Kennzahlen .....	283

# 1 Wir erkunden einen Betrieb im Großhandel

## HANDLUNGSSITUATION

Am ersten Tag der Ausbildung. Morgens treffen sich die neuen Auszubildenden vor dem Schulungsraum.

**Sebastian Holpert:** „Morgen! Ich bin der Sebastian.“

**Caroline König:** „Hallo! Ich bin Caroline!“

**Mete Özcan:** „Hallo zusammen! Und ich bin Mete!“

**Anne Schulte:** „... und ich heiße Anne. Sag mal, Sebastian, warst du nicht auch auf der Freiherr-von-Stein-Schule vorher?“

**Sebastian Holpert:** „Ja, ich war zuletzt in der 10c. Dann kenn ich ja jetzt wenigstens schon einmal wen. Ansonsten ist hier alles ziemlich neu,



groß und unübersichtlich. Ich muss mich hier überhaupt erst mal orientieren.“

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Groß im Handel, 1. Ausbildungsjahr“ im Kapitel 1 (Die Fairtext GmbH: Das Modellunternehmen) des Lernfeldes 1.

## HANDLUNGS-AUFGABEN

**1. Vor welcher Situation stehen die neuen Auszubildenden der Fairtext GmbH?**

---



---



---

**2. Welches Ziel sollte die Fairtext GmbH verfolgen, damit das Problem gelöst werden kann?**

---

**3. Wo können die neuen Auszubildenden Informationen zur schnellen Orientierung im Unternehmen gewinnen?**

---



---



---



---



---



---

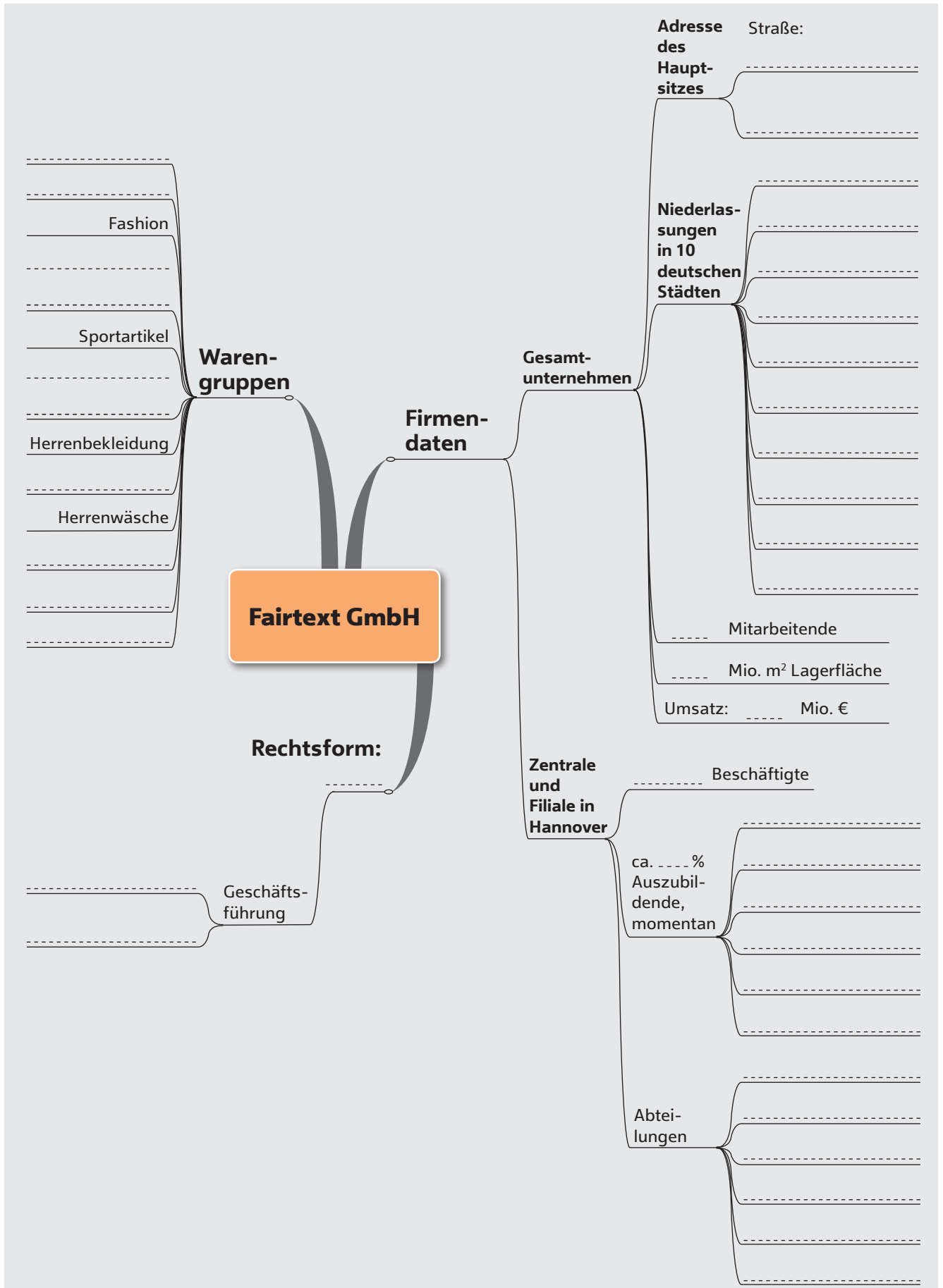


---



---

4. Erkunden Sie das Modellunternehmen Fairtext GmbH und ergänzen Sie die fehlenden Angaben in der Mindmap.



5. Um z. B. Geschäftspartnern einen Überblick über Ihr Ausbildungsunternehmen geben zu können, benötigen Sie wichtige Informationen über Ihren Betrieb, die in einem sogenannten Unternehmensprofil zusammengefasst werden.

**Erstellen Sie ein Unternehmensprofil Ihres Ausbildungsbetriebs, indem Sie die folgende Tabelle ergänzen.**

Unternehmensprofil für meinen Ausbildungsbetrieb ...	
Branche:	
Produkte und Leistungen:	
Rechtsform:	
Standort(e):	
Anzahl der Mitarbeitenden:	
Anzahl der Auszubildenden:	
Anzahl der Lieferanten:	
Anzahl der Kundinnen und Kunden:	
Jahresumsatz:	
Besonderheiten:	

**VERTIEFUNGS- UND ANWENDUNGSAUFGABEN**

Sie haben den Beruf **Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement** gewählt. Um sich Ihre Entscheidung nochmals bewusst zu machen, beantworten Sie bitte die folgenden Fragen.

a) **Warum haben Sie eine Ausbildung in diesem Beruf gewählt?**

---

---

---

---

b) **Welche Klischees sind manchmal noch zu beobachten für den Beruf, für den Sie gerade ausgebildet werden?**

---

---

---

---

c) **Wie sieht das Berufsbild heute tatsächlich aus?**

---

---

---

---

Zur weiteren Vertiefung der Lerninhalte und Sicherung der Lernergebnisse empfehlen wir das Bearbeiten der Aufgaben und Aktionen in Kapitel 1 (Die Fairtext GmbH: Das Modellunternehmen) des Lernfeldes 1 in Ihrem Lehrbuch „Groß im Handel, 1. Ausbildungsjahr“.