



Sabine Dietlmeier, Manuela Schmidt

Sicher vorbereiten und bestehen

Prüfungsvorbereitung zur Abschlussprüfung

Verkäuferin/Verkäufer und

Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel, Teil 1

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. 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-**43734-5**

Sicher vorbereiten – besser bestehen!

Sie stehen vor Ihrer Abschlussprüfung zur Verkäuferin/zum Verkäufer bzw. vor Teil 1 der Abschlussprüfung zur Kauffrau/zum Kaufmann im Einzelhandel?

Gehören Sie zu den Prüflingen, die Berge von Unterrichtsstoff vor sich liegen haben und nicht wissen, wo sie anfangen sollen bzw. was wirklich wichtig ist?

Haben Sie aus den vergangenen Ausbildungsmontaten Lücken, die sie auffüllen möchten?

Möchten Sie sich einfach testen, ob Sie den gesamten Prüfungsstoff beherrschen?

Dann ist dieses Buch genau das Richtige für Sie.

Oder ganz anders:

Sie möchten parallel zum Unterricht für die Prüfung trainieren und sich fortlaufend vorbereiten? Auch das bietet Ihnen dieses Buch.

Sicher daran ist:

Sie lernen mit „Sicher vorbereiten und bestehen“ nur das, was Sie wirklich für die bundeseinheitliche Abschlussprüfung zur Verkäuferin/zum Verkäufer oder für Teil 1 der Prüfung zur Kauffrau/zum Kaufmann im Einzelhandel brauchen.

Denn wir haben für Sie die Prüfungsvorgaben der zentralen Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen – kurz: den AkA-Prüfungskatalog – akribisch durchforstet und in Aufgaben umgesetzt.

Damit liegen Ihnen hier über 500 offene und geschlossene Prüfungsaufgaben mit Lösungen vor. Doch was hilft es, wenn Sie zwar wissen, welche Antwort richtig wäre, aber nicht warum? Als erfahrene Lehrerinnen, Autorinnen und Prüferinnen bei der IHK kennen wir das Problem!

Deshalb finden Sie neben Lösungen (in grau gedruckt) auch Erläuterungen zur Lösung (in schwarz gedruckt) und Übersichten, die Ihnen helfen, sich die entsprechenden Themengebiete strukturiert einzuprägen.

Keine Angst vor der Prüfung, denn sicherer geht's nicht.

Gehen Sie vorbereitet in Ihre Prüfung und bestehen Sie erfolgreich!

Ihre schriftliche Prüfung zur Verkäuferin/zum Verkäufer, bzw. Teil 1 der Prüfung zur Kauffrau/zum Kaufmann im Einzelhandel besteht aus folgenden Bereichen, die Sie hier genau wie in der Prüfung vorfinden:

- Übergreifend und integrativ geprüfte Inhalte
- Verkauf und Werbemaßnahmen
- Warenwirtschaft und Kalkulation
- Wirtschafts- und Soziakunde

In diesen drei Prüfungsbereichen werden Sie unterschiedliche Anforderungen bewältigen.

Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen

Im Prüfungsbereich „Verkauf und Werbemaßnahmen“ lösen Sie in 90 Minuten praxisbezogene Aufgaben und Fallsituationen anhand von offenen Fragen, die Sie handschriftlich ausformuliert beantworten.

Sie zeigen in diesem Prüfungsteil, dass Sie Problemstellungen, die vor, während und nach dem Verkaufsgespräch anfallen, kundenorientiert bearbeiten können. Sie beweisen, dass Sie Beschwerden und Reklamationen zur Zufriedenheit Ihrer Kundinnen und Kunden unter Beachtung gesetzlicher Regelungen lösen können und stellen Ihre Kommunikationsfähigkeit und Ihr Talent im Verkauf unter Beweis. Sie wissen, wie und wo man Ware verkaufsaktiv platziert und bewirbt. Außerdem erklären Sie alle Vorgänge an der Kasse.

Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation

Im Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Kalkulation“ zeigen Sie bei der 60-minütigen Bearbeitung von Auswahl-Aufgaben (Multiple Choice), dass Ihnen die Zusammenhänge in Warenwirtschaft und Kalkulation klar sind. Sie führen verkaufsbezogene Rechenvorgänge durch und zeigen, dass Sie Warenbewegungen steuern und kontrollieren können.

Prüfungsbereich Wirtschafts- und Soziakunde

Den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Soziakunde“ bewältigen Sie in 60 Minuten durch die Auswahl der richtigen Antwort aus sogenannten geschlossenen Aufgaben. Sie zeigen, dass Sie wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt nachvollziehen können.

Übereinstimmend mit der Abschlussprüfung sind die Aufgaben am Beispiel eines Warenhauses gestellt. Hier sind Sie Mitarbeiterin oder Mitarbeiter des Warenhauses ALL IN ONE in der Innenstadt von Nürnberg. Die ALL IN ONE GmbH ist – genau wie das Warenhaus in der Prüfung – ein eigenständiges einzelnes Warenhaus. Keine Filiale einer deutschlandweiten Einzelhandelskette! Denken Sie daran bei Ihren Antworten hier und in der Prüfung.

Wie Sie mit dem Prüfungsbuch arbeiten, bleibt Ihnen überlassen. Hauptsache, Sie tun es. Lösen Sie die Aufgaben. Markieren Sie wichtige Aufgabenteile farbig, denn dies sollten Sie auch in der Prüfung tun. Stellen Sie Rechenwege übersichtlich dar, denn so kommen Sie Ihren Fehlern leichter auf die Spur. Formulieren Sie Antworten aus und trainieren Sie Ihre sprachlichen Fähigkeiten für Ihre Prüfung!

Nehmen Sie Ihre Prüfung sicher in die Hand und bestehen Sie bestens!

Viel Erfolg dazu wünschen Ihnen
Sabine Dietlmeier und Manuela Schmidt

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3	Menschliche Arbeit im Betrieb – Soziale Sicherung der Arbeitnehmer	259
		Menschliche Arbeit im Betrieb – Mitwirkung und Mitbestimmung der Arbeitnehmer	263
		Arbeitssicherheit, Umweltschutz – Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	269
		Arbeitssicherheit, Umweltschutz – Umweltschutz	275
		Bildquellenverzeichnis	279
		Sachwortverzeichnis	280
Übergreifend und integrativ geprüfte Inhalte			
Information und Kommunikation	5		
Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen			
Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes	13		
Verkaufen von Waren	23		
Servicebereich Kasse	53		
Warenpräsentation und Werbemaßnahmen	83		
Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation			
Warenbestandskontrolle	99		
Warenannahme und -lagerung	119		
Preiskalkulation	141		
Prüfungsbereich Wirtschafts- und Soziakunde			
Grundlagen des Wirtschaftens – Notwendigkeit des Wirtschaftens	187		
Grundlagen des Wirtschaftens – Ziele erwerbswirtschaftlicher Betriebe	191		
Grundlagen des Wirtschaftens – Einfacher Wirtschaftskreislauf	197		
Grundlagen des Wirtschaftens – Begriff und Funktion des Marktes	201		
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens – Rechtsgrundlagen, Rechtsgeschäfte	207		
Menschliche Arbeit im Betrieb – Organisation des Ausbildungsbetriebes	237		
Menschliche Arbeit im Betrieb – Personalwesen	241		
Menschliche Arbeit im Betrieb – Arbeitsrecht	247		

1. Aufgabe

Situation

Als Mitarbeiterin oder Mitarbeiter des Warenhauses ALL IN ONE GmbH nutzen Sie unterschiedliche Informations- und Kommunikationswege.

- 1.1 Woher erhalten Sie in den nachfolgenden Situationen Informationen bzw. auf welchem Weg geben Sie diese weiter?

Situation	Informations- und Kommunikationsweg
1.1.1 Sie lesen aktuelle Informationen des Betriebsrates.	
1.1.2 Sie erkundigen sich für einen Kunden, ob eine Ware noch auf Lager ist.	
1.1.3 Sie fragen bei einem Lieferanten einen Liefertermin an.	
1.1.4 Sie benachrichtigen eine Kundin über den Eingang eines bestellten Artikels.	
1.1.5 Sie informieren sich über Renner und Penner im Sortiment.	
1.1.6 Sie ermitteln die gespeicherten Adressen von Stammkundschaft für Werbepost.	
1.1.7 Sie informieren sich über die Planungen der Geschäftsführung zur Eröffnung einer Filiale.	

- 1.2 Erläutern Sie, welche Art von Daten einem besonderen Datenschutz unterliegt.

2. Aufgabe

Situation

Zu Ihrem Tagesgeschäft im Warenhaus ALL IN ONE gehört es, Daten einzugeben, zu sichern und pflegen. Dabei beachten Sie den Datenschutz.

- 2.1 Sie informieren sich über einen Artikel und nutzen dazu ein internes Dateninformationssystem.

- 2.1.1 Was tun Sie, um sich bei einem geschützten Datensystem anzumelden?

- 2.1.2 Was müssen Sie beachten, wenn Sie das System verlassen wollen?

- 2.2 Viele Artikel im Warenhaus ALL IN ONE sind mit einem Strichcode gekennzeichnet.



- 2.2.1 Mit welchem Lesegerät erfassen Sie die Daten des Strichcodes?

- 2.2.2 Schildern Sie, wie Sie vorgehen, wenn die Daten elektronisch nicht lesbar sind.

- 2.3 Sie möchten den Eingang einer Warenlieferung erfassen. Welches bewegliche elektronische Erfassungsgerät steht Ihnen zur Verfügung?

Erläuterungen und Lösungen

1. Aufgabe

- 1.1 Für unterschiedliche Situationen ist die Nutzung verschiedener Kommunikations- und Informationssysteme sinnvoll. Unterschieden wird hierbei zwischen unternehmensinternen und unternehmensexternen Systemen. Die Kommunikations- und Informationsmöglichkeiten können elektronisch nutzbare oder herkömmliche Medien sein. Die genannten Antworten sind Beispiele.
- 1.1.1 Sie lesen aktuelle Informationen des Betriebsrates.
- Mitarbeiterzeitschrift
 - Mitarbeiterinformationsbrett („Schwarzes Brett“)
- 1.1.2 Sie erkundigen sich für einen Kunden, ob eine Ware noch auf Lager ist.
- Warenwirtschaftssystem
- 1.1.3 Sie fragen bei einem Lieferanten einen Liefertermin an.
- Telefon
 - E-Mail
 - Messengerdienst
- 1.1.4 Sie benachrichtigen eine Kundin über den Eingang eines bestellten Artikels.
- Telefon
 - E-Mail
 - Messengerdienst
- 1.1.5 Sie informieren sich über Renner und Penner im Sortiment.
- Warenwirtschaftssystem
- 1.1.6 Sie ermitteln die gespeicherten Adressen von Stammkundschaft für Werbepost.
- Intranet
 - Kundendatei
- 1.1.7 Sie informieren sich über die Planungen der Geschäftsführung zur Eröffnung einer Filiale.
- Mitarbeiterzeitschrift
 - Rundschreiben der Geschäftsführung
 - Mitarbeiterinformationsbrett („Schwarzes Brett“)
- 1.2 Rechtsgrundlage sind das Bundesdatenschutzgesetz und die Datenschutzgrundverordnung.
Daten, die einem besonderen Datenschutz unterliegen, sind personenbezogene Daten. Dies dient dem Persönlichkeitsschutz jeder einzelnen Person und ist unabhängig davon, ob die Person Kundenschaft oder Beschäftigte/-r ist.

2. Aufgabe

- 2.1 Die Nutzung interner Dateninformationssysteme unterliegt bestimmten Voraussetzungen, damit sich Dritte keinen Zugang zu diesen Systemen verschaffen können.
- 2.1.1 Um sich bei einem geschützten Datensystem anzumelden, benötigen Beschäftigte einen „Schlüssel“. Die Anmeldung erfolgt mithilfe eines Passwortes. Dieses sollte eine mindestens achtstellige Kombination aus Buchstaben und Ziffern sein.
- 2.1.2 Um den Zugang Dritter zu einem Dateninformationssystem zu unterbinden, darf die zugelassene Person nicht im System angemeldet bleiben, wenn das System unbeaufsichtigt ist. Die Beschäftigten müssen sich vom System abmelden. Dies geschieht in der Regel durch einen vom System vorgeschriebenen Logout-Vorgang.
- 2.2 Die Mehrzahl der Waren ist durch einen Strichcode bereits auf der Verpackung gekennzeichnet.
- 2.2.1 Der Strichcode wird mit einem Scanner gelesen. Zur Verfügung stehen fest eingebaute Scanner, z. B. an Kassen oder Tischen zur Information von Kundinnen und Kunden. Daneben gibt es mit einem Kabel mit dem Verarbeitungsgerät verbundene halbmobile Handscanner.
- 2.2.2 Wenn Daten elektronisch nicht lesbar sind, wird die unter dem Strichcode abgedruckte Nummer per Hand über die Tastatur eingegeben.
- 2.3 Zur elektronischen Erfassung einer Warenlieferung steht ein sogenanntes „Mobiles Datenerfassungsgerät“, kurz „MDE“ zur Verfügung. Die Dateneingabe kann manuell über die Tastatur oder optisch über den eingebauten Scanner stattfinden. Die Übertragung der Daten in das Warenwirtschaftssystem erfolgt online.

Situation zur 7. bis 9. Aufgabe

Beim Datenschutz und der Datensicherung muss die ALL IN ONE GmbH rechtliche Vorschriften und betriebliche Vorgaben einhalten.

7. Aufgabe

Der Datensicherung kommt im Einzelhandel große Bedeutung zu.

Welche der folgenden Aussagen kann der Datensicherung zugeordnet werden?

- 1 Die Personalabteilung informiert alle Beschäftigten über die Gehaltshöhe der anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, damit keine Information verloren gehen kann.
- 2 Die Verwaltung speichert regelmäßig die Dateien des Unternehmens auf externer Festplatte und erstellt eine Sicherheitskopie.
- 3 Der Sicherheitsdienst verschließt nach Ladenschluss den Ruheraum des Unternehmens.
- 4 Die Kassiererin erstellt handschriftliche Kopien der Kassenberichte, die das WWS auswirft.
- 5 Alle Beschäftigten erhalten Zugangsberechtigungen, sodass jeder sicher Zugang zu allen Unternehmensdaten erhält.

8. Aufgabe

Welche Maßnahme ist nicht der Datensicherung zuzuordnen?

- 1 ALL IN ONE erstellt in regelmäßigen Abständen eine Sicherheitskopie der Unternehmensdaten.
- 2 Fremde Personen haben keinen Zugriff auf Daten des Unternehmens, da diese durch Passwörter gesichert sind.
- 3 Die EDV-Abteilung schützt sich durch Virenschutz und Firewalls vor Computerviren, -würmern und „Trojanischen Pferden“.
- 4 Die automatische Speicherung der Daten sorgt einem versehentlichen Löschen vor.
- 5 ALL IN ONE erfasst Daten per MDE-Gerät an der Warenannahme.

9. Aufgabe

Geschützte Daten dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden.
Für welche der folgenden Informationen gilt Schweigepflicht?

- 1 Die Firma des Unternehmens
- 2 Die E-Mail-Adresse des Unternehmens
- 3 Die Stammeinlage der Warenhaus ALL IN ONE GmbH
- 4 Die Namen der Gesellschafter/-innen
- 5 Die Lohn- und Gehaltshöhe der Beschäftigten

Situation zur 10. Aufgabe

Das computergestützte Warenwirtschaftssystem der ALL IN ONE GmbH ermöglicht die Speicherung und Verarbeitung von Kundendaten (siehe Auszug).

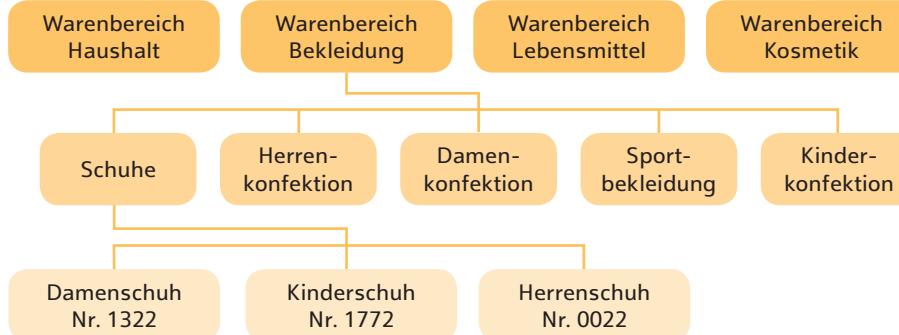
10. Aufgabe

Welche Aussage zur Verwendung dieser Daten ist richtig?

- 1 ALL IN ONE kann die Daten jederzeit an Dritte weitergeben.
- 2 ALL IN ONE kann über die Daten frei verfügen.
- 3 ALL IN ONE kann die Daten zu Werbezwecken verwenden, wenn die Erlaubnis der Kundinnen und Kunden vorliegt.
- 4 ALL IN ONE darf nur die E-Mail-Adresse der Kundinnen und Kunden für Werbezwecke verwenden.
- 5 ALL IN ONE darf nie Kundendaten speichern und verarbeiten.

2. Aufgabe**Situation**

Die Warenbereiche im Warenhaus ALL IN ONE GmbH sind unterschiedlich sortiert. Der dargestellte Warenbereich zeigt zum Beispiel Bekleidung.



- 2.1 Beschreiben Sie, was man unter einem tiefen Sortiment versteht.

- 2.2 Beschreiben Sie, was man unter einem breiten Sortiment versteht.

- 2.3 Je nach Saison bietet das Warenhaus ALL IN ONE ein Zusatzsortiment an. Erklären Sie, was darunter zu verstehen ist, und nennen Sie ein Beispiel.

Begriff	Beschreibung	Beispiel
Zusatzsortiment		

3. Aufgabe**Situation**

Jedes Einzelhandelsunternehmen hat einen individuellen Sortimentsumfang. Beschreiben Sie das Sortiment Ihres Ausbildungsbetriebes.

- 3.1 Beschreiben Sie die Sortimentsbreite und -tiefe Ihres Ausbildungsbetriebes.

- 3.2 Ein benachbarter Discounter hat ein flaches Sortiment. Erläutern Sie an diesem Beispiel, was man unter einem flachen Sortiment versteht.

17. Aufgabe

Situation

Das Warenhaus ALL IN ONE zeichnet sich durch großzügige betriebliche Richtlinien für den Umtausch aus. Eine Kundin legt Ihnen den abgebildeten Kassenbon zusammen mit einem mangelfreien vor einer Woche gekauften T-Shirt vor. Sie bittet Sie um einen Umtausch.

- 17.1 Beschreiben Sie zwei betriebliche Regelungen, die Sie dem Kassenbon entnehmen können.
- _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____



- 17.2 Unterscheiden Sie jeweils die Begriffe Umtausch und Reklamation.
- _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____

- 17.3 Die Kundin möchte das gekaufte T-Shirt zurückgeben. Welche kundenorientierte Lösung schlagen Sie vor?
-
-
-

- 17.4 Nennen Sie drei Warengruppen oder Artikel, die vom Umtausch ausgeschlossen sein sollten.
- _____
 - _____
 - _____

- 17.5 Ein Kunde reklamiert einen mangelhaften Artikel. Lautstark beschwert er sich über die Unannehmlichkeiten, die er in diesem Zusammenhang hatte. Wie verhalten Sie sich kundenorientiert?
-
-
-

- 17.6 Eine Kundin ist mit Ihrer Reklamationsbearbeitung trotz aller Bemühungen nicht zufrieden. Wie gehen Sie vor?
-
-
-

Situation zur 8. bis 10. Aufgabe

Das Unternehmen ALL IN ONE GmbH pflegt seit 8 Jahren intensive Geschäftsbeziehung mit dem Elektrogroßhändler Sievert. Mit diesem Lieferanten kam es häufiger zu rechtlichen Unklarheiten.

8. Aufgabe

Sie sind gerade mit der Wareneingabe beschäftigt, als Sie eine Lieferung von Sievert mit unbestellten Bluetooth-Boxen zu äußerst günstigen Konditionen zugestellt bekommen. Was tun Sie?

- 1 Sie verhalten sich still, verkaufen die Ware und hoffen, dass die Elektrogroßhandlung keine Rechnung schickt.
- 2 Sie beauftragen eine Spedition, die Lieferung an den Großhändler zurückzuschicken, und stellen die Kosten in Rechnung.
- 3 Sie deponieren die Ware vor dem Wareneingang und teilen dem Großhändler mit, dass er sie dort jederzeit abholen kann.
- 4 Die geschenkte Ware wird sofort in die Abteilung verteilt und im Verkauf angeboten.
- 5 Da langjährige Geschäftsbeziehungen mit dem Großhändler bestehen, kommt rein rechtlich ein Kaufvertrag mit Annahme der Ware zustande.

9. Aufgabe

Sie kontrollieren eine neue Lieferung der Großhandlung Sievert (siehe Wareneingangsbuch) und stellen am 13.02.20.. fest, dass statt weiße schwarze Waschmaschinen zugestellt wurden. Was tun Sie?

ALL IN ONE GmbH				
Wareneingangsbuch Monat Februar				
Nr.	Tag	Warenart	Lieferant	Wert
1	10.02.20..	Textilien	Wigand	3.246,98
2	11.02.20..	Büromaterial	Papermac	553,65
3	12.02.20..	Waschmaschinen	Sievert	6.253,00

- 1 Sie reklamieren den Mangel am Liefertermin laut Wareneingangsbuch (12.02.20..).
- 2 Sie reklamieren die Lieferung am 13.02.20.., da Sie aus dringenden betrieblichen Gründen erst an diesem Tag die Ware kontrolliert haben.
- 3 Sie warten mit der Reklamation bis zum Quartalsende und reklamieren die komplette Lieferung von Januar bis März.
- 4 Sie haben Zeit, innerhalb von 14 Tagen die falsche Lieferung zu reklamieren, da dies die gesetzliche Umtauschfrist ist.
- 5 Sie reklamieren die Ware beim Spediteur, wenn dieser das nächste Mal Ware von Sievert liefert.

10. Aufgabe

Nachdem die Waschmaschinen des Lieferanten Sievert in den Verkauf gingen, gab es bei diesen Geräten Kundenreklamationen: An vier Geräten war das Stromkabel defekt. Was müssen Sie tun?

- 1 Sie schicken die komplette Lieferung zurück und informieren Ihren Vorgesetzten über die Aufkündigung der Lieferbeziehungen.
- 2 Sie schicken dem Großhändler Sievert eine Mängelrüge, nehmen die Waschmaschinen aus dem Verkauf und halten sie bis auf Weiteres auf Lager.
- 3 Bei mangelhafter Lieferung mieten sie immer ein weiteres Lager an und bewahren dort die mangelhafte Ware auf.
- 4 Sie rufen die städtische Müllentsorgung an, damit diese die fehlerhafte Ware unverzüglich abholt.
- 5 Sie räumen die mangelhafte Ware in den Verkauf und bieten ihn 20 % günstiger an. Den Preisunterschied stellen Sie Sievert in Rechnung.

Situation zur 9. und 10. Aufgabe

Die Geschäftsleitung des Warenhauses ALL IN ONE GmbH beobachtet unterschiedliche Unternehmenszusammenschlüsse.

9. Aufgabe

In der Tagespresse lesen Sie nebenstehende Schlagzeile. Welche der folgenden Begriffserklärungen zum Kartell ist richtig?

**Kartellamt wachsam**

Das Kartellamt beobachtet weiterhin mögliche Kartellbildungen im süddeutschen Raum.

- 1 Ein Kartell ist ein freiwilliger Zusammenschluss von Unternehmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.
- 2 Kartelle sind Zusammenschlüsse von Unternehmen mit dem Ziel, bessere Einkaufsbedingungen zu erwirken.
- 3 Kartelle sind vertragliche Zusammenschlüsse von Unternehmen mit dem Ziel, den Wettbewerb einzuschränken.
- 4 Bei einem Kartell geben die beteiligten Unternehmen die wirtschaftliche Selbstständigkeit in die Hand einer Leitung.
- 5 Ein Kartell ist die Darstellung aller Einzelhandelsunternehmen in Süddeutschland auf einer Landkarte.

10. Aufgabe**Beispiele für Unternehmenszusammenschlüsse**

- 1 Alle Schuhfachgeschäfte in der Fußgängerzone vereinbaren für Gummistiefel der Marke „Rain“ einen Preis in Höhe von 19,90 EUR.
- 2 Die drei Großhändler für Spielekonsole teilen ihr Absatzgebiet auf. Kundinnen und Kunden in der Innenstadt werden nur noch von Händler A, in den Randgebieten von Händler B beliefert.
- 3 Die Hersteller von Digitalkameras reduzieren gemeinsam die Produktionsmenge von Kleinformatkameras, um die Nachfrage anzukurbeln.
- 4 Die Landwirte der Umgebung schließen sich für den Absatz der Produkte zusammen und verkaufen diese über eine zentrale Verkaufsstätte.
- 5 Die Lebensmittelfachgeschäfte der Stadt kooperieren im Hinblick auf den Einkauf von italienischen Lebensmitteln.

- 10.1 Notieren Sie zwei der fünf vorher aufgezeigten Beispiele für Unternehmenszusammenschlüsse, die erlaubt sind.



- 10.2 Ordnen Sie drei Beispiele für Unternehmenszusammenschlüsse den nachfolgenden verbotenen Kartellarten zu.

Kartellarten

- a) Preiskartell
- b) Quotenkartell
- c) Gebietskartell

**11. Aufgabe****Situation**

Das Warenhaus ALL IN ONE möchte sich mit einem anderen eigenständigen Warenhaus der Stadt zusammenschließen.

Welche Auswirkung hat die Bildung eines Mittelstandskartells auf den Wettbewerb und die Gesamtwirtschaft?

- 1 Der Zusammenschluss hat keine Auswirkungen.
- 2 Der Wettbewerb wird negativ beeinflusst, da ALL IN ONE zukünftig alleine über die Verkaufspreise entscheiden kann.
- 3 Die Gesamtwirtschaft hat nur Vorteile aus dem Zusammenschluss mit dem Konkurrenzunternehmen.
- 4 Der Zusammenschluss ermöglicht es den Unternehmen, gegenüber großen Konzernen im Wettbewerb zu bestehen.
- 5 Der Wettbewerb wird durch Unternehmenszusammenschlüsse nur positiv beeinflusst.



Bildquellenverzeichnis

American Express International, Inc., Frankfurt am Main: 67.2.

BC GmbH Verlags- und Medien-, Forschungs- und Beratungsgesellschaft, Ingelheim: 127.1, 127.2, 127.3, 127.4, 127.5, 128.1, 128.2, 128.3, 128.4, 129.1, 129.2, 129.3, 129.4, 130.1, 130.2, 130.3, 130.4, 130.5, 130.7, 130.8, 130.9, 272.1, 272.2, 272.4, 272.5, 274.1, 274.2, 274.3, 274.4, 274.5, 274.6, 274.7.

Beiersdorf AG, Hamburg: 17.7.

Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat (BMLEH), Bonn: 17.5.

EURO Kartensysteme GmbH, Frankfurt am Main: 65.1, 65.2.

Europäische Zentralbank, Frankfurt am Main: 57.1, 57.1.

Fairtrade Deutschland e.V., Köln: 17.6.

fotolia.com, New York: Cachaco 147.1; Pixi 17.1; Yang, Stefan 82.5.

Getty Images (RF), München: Dazeley, Peter 93.2.

Heinrich Klar Schilder- u. Etikettenfabrik GmbH & Co. KG, Wuppertal: 272.3.

iStockphoto.com, Calgary: akinshin 5.1; Bet_Noire 129.5; chokkicx 277.2; ConstantinosZ 93.5;
DonNichols 93.6; futureimage 93.3; kali9 Titel, Titel; titelio 93.4.

OKS Group, Delhi: 11.1, 64.1, 81.1, 82.1, 82.2, 82.3, 85.1, 149.1, 171.1, 171.2, 172.1, 172.2, 172.3, 238.1,
238.2, 238.3.

Shutterstock.com, New York: Armyagov, Andrey 32.1; Ekkasit A Siam 68.1; koya979 29.1;
The Art of Pics 87.1.

Stiftung Warentest, Berlin: 17.4.

stock.adobe.com, Dublin: anon 41.2; Avector 277.1; gradt 82.4; guteksk7 155.1; Kenishirotie 135.1;
Kraskov, Veniamin 93.1; LaCatrina 130.6; lavabereza 17.3; lily 30.1; oatawa 21.1; pandavector 164.1;
R-DESIGN 97.1; Seetwo 274.8; stas_malyarevsky 155.2; Wylezich, Björn 97.2; Yakushev, Nastassia 41.1.

Umweltbundesamt, Dessau-Roßlau: Blauer Engel 17.2.

© 2024 Diners Club International Ltd, London: 67.3.

© Visa 2025, Frankfurt: 67.1, 67.4.

Sachwortverzeichnis

A	Aufsichtsrat 264 Ausländische Kundenschaft 37, 38 Ablauforganisation 238 Abschlussfreiheit 216 Abschlusszwang 216 Agentur für Arbeit 240 aggressives Kundenverhalten 38 Aktionsartikel 92 Aktionszeitraum 16 Allgemeinverbindlichkeitserklärung 252 Alternativartikel 36 Alternativfrage 39, 40, 46 Anfechtung 214 Anforderungen an Verkäufer/-innen 25 Anfrage 218 Angebot 202, 218, 220 Angebotsüberhang 204 Anlagenquote 166 Anlagevermögen 164 Annahme 218, 226 Annahme-Verzug 230 Anpreisung 218 Anstecketiketten 98 Antrag 218, 226 Anzahlung 224 Arbeitsgericht 240 Arbeitskampfmaßnahmen 254 Arbeitslosenversicherung 260 Arbeitsmotivation 10 Arbeitsplatzsicherung 192 Arbeitsvertrag 248 Arbeitsrisiko 54 Arbeitszeitrecht 242 Art der Werbung 83 Artikel 14 Artikelgenaue Erfassung 104 Aufbauorganisation 238 Aufgaben des Einzelhandels 187, 188 Aufnähetiketten 98	Betriebshierarchie 238 Betriebsklima 10 Betriebsnummer 82 Betriebsrat 264, 266 Betriebsvereinbarung 248, 266 Betriebsverfassungsgesetz 242, 264 Betriebsversammlung 266 Beweggründe 29 Bewegungsdaten 102 Bewegungsverhalten 26, 39, 40 Beweislast 49 Bewerberauswahl 244 Bezahlung mit Kleingeld 59 Beziehungsaspekt 26 Bezugskalkulation 174 Bezugskosten 174 Bezugskostenverteilung 160 Bilanz 162 Bilanzgleichung 164 Bilanzwaage 164 BIO-Kundshaft 88 Bioprodukte 18 BIO-Siegel 18 Blickrichtung 91 Branche 14, 16 Brandschutz 274 Brandschutzbüro 274 Bruttoverkaufspreis 95, 98 Besitz 212 Besitzwunsch 36 Besorgungskauf 29 Bestandsabweichungen 140 Bestandserfassung 104 Bestandskontrolle 104 Bestandskorrektur 104 Bestätigungsfrage 39 Bestellung 218 Betriebliche Altersversorge 246 betriebliche Regelungen 51 betriebliche Umtauschregelungen 52, 71	D Dateninformationsysteme 6 Datenschutz 5, 12 Datensicherung 12 Datensystem 5 Deutsches Patent- und Markenamt 18 Diagramme 172 Dienstleistung 188 Differenzmethode 44 Discounter 15, 16 Displays 98 Dreisatz 154 Durchschnittliche Lagerdauer 136 Durchschnittlicher Lagerbestand 132 Durchschnittsrechnen 158	Electronic-Cash-Verfahren 65 elektronische Preisschilder 98 elektronische Regalauszeichnung 98 elektronisches Erfassungsgerät 5 emotionale Kaufmotive 30 emotionale Motive 32 Endpreise 98 Entscheidungshilfe 40, 45 Erfahrungsberichte 18 Erfahrungsmemo 18 Erfüllungsgeschäft 226 Erfüllungspflicht 250 Ergänzungsartikel 45 Erhaltung des Betriebs 192 Erhaltungswerbung 84 erklärungsbedürftige Ware 31 Ersatzlieferung 50 Erscheinungsbild des Verkäufers 26 Erweiterungswerbung 84 Expansionswerbung 84	Floskel 46 Formfreiheit 216 Fortbildung 262 frachtfrei 222 Fragewörter 42 Franchising 194 freiwillige Leistungen 246 Freiwillige Kette 194 Fremdkapital 164 Fremdkapitalquote 166 Friedenspflicht 250 Fristigkeit 162 Funktion 28 Funktionsprinzip 238
B	Barauszahlung des Kaufpreises 71 Bargeld-Zählliste 74 Barkauf 224 Barverkaufsrechnung 63, 64 Barzahlung 59, 64 Bedarfsbündel 94 Bedarfsermittlung 30 Bedürfnisse 190 Befragung 18 Begleitperson 33, 34 Belegkontrolle 144 Berufsausbildungsvertrag 248 Berufsbildungsgesetz 242, 256 Berufsgenossenschaft 260 Besitz 212 Besitzwunsch 36 Besorgungskauf 29 Bestandsabweichungen 140 Bestandserfassung 104 Bestandskontrolle 104 Bestandskorrektur 104 Bestätigungsfrage 39 Bestellung 218 Betriebliche Altersversorge 246 betriebliche Regelungen 51 betriebliche Umtauschregelungen 52, 71	Bewerberauswahl 244 Bezahlung mit Kleingeld 59 Beziehungsaspekt 26 Bezugskalkulation 174 Bezugskosten 174 Bezugskostenverteilung 160 Bilanz 162 Bilanzgleichung 164 Bilanzwaage 164 BIO-Kundshaft 88 Bioprodukte 18 BIO-Siegel 18 Blickrichtung 91 Branche 14, 16 Brandschutz 274 Brandschutzbüro 274 Bruttoverkaufspreis 95, 98 Besitz 212 Besitzwunsch 36 Besorgungskauf 29 Bestandsabweichungen 140 Bestandserfassung 104 Bestandskontrolle 104 Bestandskorrektur 104 Bestätigungsfrage 39 Bestellung 218 Betriebliche Altersversorge 246 betriebliche Regelungen 51 betriebliche Umtauschregelungen 52, 71	Durchschnittliche Lagerdauer 136 Durchschnittlicher Lagerbestand 132 Durchschnittsrechnen 158	E Ehrlichkeit 26 Eigenkapital 164 Eigenkapitalquote 166 Eigenum 212 Eigenumtvorbehalt 226 Eindruck 26 Einfacher Durchschnitt 158 Einfacher Wirtschaftskreislauf 198 Einführungswerbung 84 Einkaufskalkulation 174 Einkaufsverband 194 Einliniensystem 238 Einwände gegen das Verkaufspersonal 42 Einwandentkräftung 39 Einwand gegen eine Ware 44 Einwirkungspflicht 250 Eiserne Reserve 108	G Garantie 49, 50, 232 Gattungskauf 228 Gebrauchsanweisungen 18 Gebrauchswert 18, 31 Gefahrenstoffe 128 Gefahrensymbole 128 Gefahrstoffverordnung 270 Gegenfrage-Methode 44 Gehalt 246 Geldeinheiten 148 Geldstrom 200 Geltungswert 31 Geräusch 93 Geruchssinn 35, 36 Geschäftsfähigkeit 210 Geschenkanlass 29, 30 Geschenkempfänger 29, 30 Geschenkgutschein 22 Geschenkkauf 29, 30 geschlossene Fragestellung 42 Geschmackssinn 35, 36 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen 196 gesetzliche Zahlungsmittel 60
C	CE 18 charakterliche Eigenschaften 25	charakterliche Eigenschaften 25	Einfacher Durchschnitt 158 Einfacher Wirtschaftskreislauf 198 Einführungswerbung 84 Einkaufskalkulation 174 Einkaufsverband 194 Einliniensystem 238 Einwände gegen das Verkaufspersonal 42 Einwandentkräftung 39 Einwand gegen eine Ware 44 Einwirkungspflicht 250 Eiserne Reserve 108	F Fachbücher 18 Fachmesse 8 Fachmessen 18 Fachwissen 26, 27 Fachzeitschriften 8 Fähigkeiten 25 Falschgeldverdacht 57 Farben 93 Feed-back 9 Feed-back-Regeln 9 Fernabsatzgeschäfte 236 Fixkauf 224 Flächenmaße 150 Flächenstreik 254	

Sachwortverzeichnis

Gesten 41	Hohlmaße 152	Kassenkontrolle 78	Kreditkartenzahlung 67	M	N
Gestik 26, 43	Holschulden 174	Kassensturz 78	Kreditkauf 224	Mahnverfahren 234	Nachbesserung 50
Gesundheitsvorsorge 54	Hörsinn 35, 36	Kassenzone 92	Kreislauf-Wirtschafts-	mangelhafte Lieferung 122	Nacherfüllung 50
Gewährleistung 232		Kassieranweisungen 56	Gesetz 278	Manteltarifverträge 246	Nachfrage 202
Gewährleistungsfrist 49, 50		Kassierbetrieb 53	Kulanz 52, 232	Marke 35	Nachfrageüberhang 204
Gewerbeaufsichtsamt 240	I	Kassenpersonal 54	Kunden-App 20	Markenzeichen 18	Nachhaltigkeit 88
Gewichtsmaße 148	Ich-Botschaft 10	Kassiovorgang 55, 65	Kundenansprache 34	Markt 202	Nachnahme 224
Gewichtsspesen 160	indirekte Wunsch-	Kassiovorschriften 54	Kundeneinwand 40	Markterschließung 188	nachrangige Rechte 232
Gewinnerzielung 192	ermittlung 34	Kaufabschluss 69	Kundeninformation 17	Marktpreis 204	Natürliche Personen 208
Gewinn- und Verlustrechnung 168	Individualarbeitsrecht 248	Kaufargument 17, 29	Kundenkarte 12, 19	Maßen 148	Nettoverkaufspreis 95
Gewogener Durchschnitt 158	Informationsquellen 7, 17	Kauf auf Probe 228	Kundenkartei 6	Material 28	Neulieferung 50
Gleichgewichtspreis 204	Infrarotgeräte an der Kasse 58	Kaufentschluss 45, 46	Kundenlaufstudien 92	Maximalprinzip 190	Newsletter 20
Greifzone 94	Inhaltsfreiheit 216	Käufermarkt 204	kundenorientiertes	MDE 6	Nichtigkeit 214
Größen 148	internes Dateninformations-	Kaufmotive 29, 30	Verhalten 24, 60	Medien 8	Nicht-rechtzeitig-Lieferung 230
Grüne Punkt 278	system 5	Kauf nach Probe 228	Kundenreklamationen 47	Mehrbestand 118	Nicht-rechtzeitig-Zahlung 230
GS-Zeichen 18	Internetportale 18	Kaufsignal 43	Kundenzeitschrift 20	Mehrfachbedienung 37, 38	nonverbale Signale 43
GTIN 82	Intranet 6	Kaufvertrag 218	Kundenzufriedenheit 19	Mehrfachplatzierung 94	Nonverbales Verhalten 29, 31, 32, 33
Gütegemeinschaften 18	Inventur 112	Kaufvertragsarten 228	Kündigungsfristen 258	Mehrliniensystem 238	Notarielle Beurkundung 216
Güterstrom 200	Inventurbericht 114	Kaufvertragsstörungen 230	Kündigungsschutz 258	Mengenausgleich 188	Nutzeigenschaften 18
Gütezeichen 18		Kauf zur Probe 228	Kündigungsschutzgesetz 258	Mimik 26, 43	
Gutgläubiger Eigentums- erwerb 212	J	Kenntnisse 25		Minderbestand 118	
Gutschein 22	Ja-Aber-Methode 39	Kernsortiment 13, 14		Minderung 50	
GUV 168	Jugendarbeitsschutzgesetz 242, 256	Kinder 37, 38		Mindestausbildungsvergütung 246	
H	Jugend- und Auszubilden- denvertretung 268	Klebeetiketten 98		Mindestbestand 108	O
Haftetiketten 98	Jugendschutz 72	Kollektivarbeitsrecht 248	Label 18	Mindestlohn 246	Objektprinzip 238
Haltbarkeit 28	Juristische Personen 208	Kompetenzstreitigkeiten 8	Ladenschluss 45	Minimalprinzip 190	offene Fragen 33, 34
Handelskauf 228		Kompromisslösungen 8	Lagerumschlagshäufigkeit 134	Mitarbeiterinformations-	Öffentliche Beglaubigung 216
Handelsverband Deutschland 240	K	Konfliktbewältigung 8	Länder-Code 82	brett 6	Online-Transaktion 66
Handhaltung 42	Kalkulation 174	Konflikte 7	Längenmaße 150	Mitbestimmung 264	Ordentliche Kündigung 258
Hängeetiketten 98	Kalkulationsfaktor 182	Konfliktlösung 8	Laufrichtung 91	Mitbestimmungsgesetz 264	Organisation 238
Hektar 150	Kalkulationszuschlag 180	Kontaktaufnahme 32, 34	Leistungsprämien 246	Mitwirkung 264	
Herkunftsland 28	Kartell 196	kontakteloses Zahlen 66	Leitbild 24	Mobiles Datenerfassungs-	P
Hersteller 28	Kassenabrechnung 74	Kontrollfragen 40, 46	Leitungssysteme 238	gerät 6	Penner 6
Herstellung 28	Kassenbericht 74, 76	Kooperation 194	Lenkungsfragen 40	Mondpreis 92	Permanente Inventur 116
Hilfsmittel 130	Kassenbon 61	Kooperationsformen 194	Lesegerät 5	Musik 93	personenbezogene Daten 6
Hochbetrieb 37	Kassendifferenz 78, 80	Körperhaltung 26	Licht 93	Mussartikel 92	Personenbezogene Daten 12
		Körperliche Inventur 112	Lieferungsverzug 234	Mutterschutzgesetz 256	Pflegeversicherung 260
		Körpersprache 26, 42	Liquidität 162		Platzierung 28, 92
		Körpersprache im Verkauf 25	Logout 6		Platzkauf 228
		Kostensenkung 186	Lohn 246		
		Kostensteigerungen 186	Lohn- und Gehaltstarif-		
		Krankenversicherung 260	verträge 246		
		Kreditkarten 20, 67			

Sachwortverzeichnis

Positiv-Formulierung 32	R	Schlecht-Leistung 230 Schlichtung 252, 254 Schriftform 216 Schwache Verkaufszonen 92 schwebend unwirksam 210 Schwerpunktstreik 254 Sehsinn 35, 36 Sekundärsektor 188 Selbstbedienung 89, 90 Selbstbewusstsein 10 Selbstkostenpreis 95 Selbstvertrauen 26 Selfscanning 101 Senioren 37, 38 Service 188 Servicekonzept 19 Serviceleistungen 19, 29, 30, 69 Shop in Shop 194 Sicherheit 28 Sicherheitsmerkmale 58 Sicherheitsmerkmale der Euro-Banknoten 57 Sicherheitszeichen 272 Sichtzone 94 Sie-Stil 32, 34 Signale des Interesses 34 Sinne 35 Social Media 20 Soll-Ist-Vergleich 114 Sortierung 16 Sortiment 13 Sortimentsaufbau 13 Sortimentsbildung 188 Sortimentsbreite 16 Sortimentsbreite und -tiefe 15 Sortimentspyramide 14 Sortimentstiefe 16 Sortimentsumfang 14, 15 sozialer Arbeitsschutz 256 Sozialversicherungen 260 Spezifikationskauf 228 Sprache im Verkauf 25	Sprechen 8 Sprechender Kassenbon 82 Sprechverhalten 38 Stabilisierungswerbung 84 Stabliniensystem 238 Stammdaten 102 Stellenbeschreibung 244 Stellenprofil 244 Stellung des Einzelhandels 188 Stichprobeninventur 116 Stichtagsinventur 116 Stiftung Warentest 18 Stopper 92 Streik 254 Streugebiet 85, 86 Streuzzeit 85, 86 Strichcode 5, 6 Stückkauf 228 Suchartikel 92 Suggestivfragen 40	U	Umgang mit der Ware 40 Umkehr-Methode 39, 40 Umlaufquote 166 Umlaufvermögen 164 Umschulung 262 Umtausch 51, 71 Umweltschutz 276 Umweltverträglichkeit 192 Umweltzeichen 18 unbeschränkt geschäftsfähig 210 Unfälle 272 Unfallverhütungs- und Sicherheitsvorschriften 272 Unfallversicherung 260 unfrei 222 ungestörtes Verkaufsgespräch 33 Urproduktion 188 UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) 88
Qualität 18 Quittung 63, 64	S	Sachmangel 232 Sachmängel 47 Sachmangelhaftung 48 Saison 16 Saisonsortiment 15, 16 Sammelmappe 18 Sandwich-Methode 32 Scanner 6	Tabellen 172 Tageslösung 76 Tagesendabrechnung 74 Tara 222 Tarifautonomie 250 Tarifgebundenheit 252 Tarifpartner 250 Tarifverhandlung 252 Tarifvertrag 248, 252 Tastsinn 35, 36 technischer Arbeitsschutz 270 Terminkauf 224 Terminvereinbarungen 8 Tertiärsektor 188 Test-Zeichen 18 Transfair-Siegel 18 Trends 83 Typenprüfung 18	V	Verabschiedung 45, 46 Veranschaulichung 8 Verarbeitung 28, 188 Verbales Verhalten 29, 31, 32, 33 Verbotszeichen 130 Verbraucherschutz 206 Verbundplatzierung 94 ver.di 240 Vergleichsrechnung 156 Verharmlosungsmethode 44 Veräufermarkt 204 Verkaufsablösung 42 Verkaufsargumentation 28 Verkaufsförderung 94 verkaufsatmosphärische Elemente 93
Q				W	Wahrnehmungswege 9 Warenannahme 120 Warenbereich 13, 14 Warenbegleitpapiere 120 Warenbeschreibungsbögen 18 Wareneigenschaften 7, 8 Wareneinsatz 170 Warengruppe 13, 14 Warenkenntnisse 25 Warenlagerung 126 Warenmerkmale 27 Warenpflege 126 Warenschulden 174 Warensteckbriefe 18

Warenvorlage 35, 39
 Warenwirtschaftssystem
 (WWS) 100
 Warenwissen 17, 28
 Warnstreik 254
 Werbebeständigkeit 84
 Werbebroschüren 18
 Werbeerfolgskontrolle 87
 Werbegrundsätze 84
 Werbeklarheit 84
 Werbemaßnahme auf der
 Ladenfläche 87
 Werbemaßnahmen 83
 Werbemittel 85, 86
 Werbeplan 86
 Werbeträger 85, 86
 Werbewährheit 84
 Werbewirksamkeit 84
 Werbewirtschaftlichkeit 84
 Werbeziel 85
 Wertschätzung 9
 Wertspesen 160
 Wilder Streik 254
 Willenserklärungen 214
 Wir-Gefühl 8
 Wir-Stil 32, 34
 Wirtschaftlichkeit 190, 192
 Wirtschaftsbereiche 187, 188
 Wunschermittlung 33

Z

Zahlungsbedingungen 224
 Zahlungsverzug 234
 Zahlungsvorgang mit Kredit-
 karte 68
 Zeichen 17
 Zeitlich verlegte Inventur 116
 Zeitmaße 152
 Zeitüberbrückung 188
 Zentrale Preisauszeichnung
 98