



Sabine Dölemeyer

# Kaufmann im Einzelhandel Kauffrau im Einzelhandel

Prüfungstrainer Abschlussprüfung  
Geschäftsprozesse im Einzelhandel  
AO 2017

Übungsaufgaben und erläuterte Lösungen

## Aufgabenteil

Bestell-Nr. 271

## Deine Meinung ist uns wichtig!

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?

Das U-Form Team steht dir gerne Rede und Antwort.

Direkt auf [www.facebook.com/pruefungsscheck](https://www.facebook.com/pruefungsscheck) fragen, diskutieren, stöbern und weiteres Wichtige und Wissenswerte rund um Ausbildung erfahren.

Oder einfach eine kurze E-Mail an [feedback@u-form.de](mailto:feedback@u-form.de) senden.

**Bitte beachten:**

**Zu diesem Prüfungstrainer gehört auch noch ein Lösungsteil.**

### **COPYRIGHT**

**U-Form Verlag, Hermann Ullrich GmbH & Co. KG**

Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen

Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 22207-63

Internet: [www.u-form.de](http://www.u-form.de) · E-Mail: [uform@u-form.de](mailto:uform@u-form.de)

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Untere Weidenstraße 5, 81543 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.

	Seite
<b>Vorwort</b> .....	13
<b>Arbeitsanleitung</b> .....	15 – 18
<b>Hinweise zur Abschlussprüfung</b> .....	19 – 25
<b>Prüfungsstruktur Abschlussprüfung Kaufmann/-frau im Einzelhandel</b> .....	26
<b>Prüfungsstruktur Einzelhandelsberufe</b> .....	27

<b>Ausgangssituation</b> .....	29
--------------------------------	----

## Aufgabe 1

### Situation zu den Aufgaben 1.1 – 1.7

1.1	Bilanz .....	30
1.2	Anlage- und Umlaufvermögen .....	31
1.3	Vermögensaufbau .....	32
1.4	Anlagendeckung .....	32
1.5	Kurzfristiges Fremdkapital .....	33
1.6	Liquidität .....	33
1.7	Auswertung der Bilanz .....	33

## Aufgabe 2

### Situation zu den Aufgaben 2.1 – 2.7

2.1	Aufwand und Ertrag .....	34
2.2.1	Handlungskosten .....	35
2.2.2	Handlungskostenzuschlag .....	35
2.3	Nachkalkulation .....	36
2.4	Rohgewinn .....	36
2.5	Reingewinn .....	37
2.6	Gewinnzuschlag .....	37
2.7	Buchung Gewinn/Verlust .....	38

## Aufgabe 3

### Situation zu den Aufgaben 3.1 – 3.7

3.1	Inventur .....	39
3.2	Ermittlung Inventurdifferenz .....	40
3.3.1	Inventurdifferenz durch Ladendiebstahl .....	41
3.3.2	Inventurdifferenz durch bestimmte Kundengruppen .....	41
3.4.1	Inventurdifferenz durch organisatorische Mängel .....	42
3.4.2	Inventurdifferenz durch Buchungs- und Erfassungsfehler .....	42
3.5.1	Inventurdifferenz .....	43
3.5.2	Inventurdifferenz .....	43
3.6	Erfassungsbedürftige Warenbewegungen .....	44
3.7	Präventivmaßnahmen zum Ladendiebstahl .....	44

# Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

## Aufgabe 4

### Situation zu den Aufgaben 4.1 – 4.7

4.1	Umsatzentwicklung .....	45
4.2	Maßnahmen zur Umsatzsteigerung .....	46
4.3	Lagerkosten .....	46
4.4	Lagerrisiken .....	47
4.5	Senkung der Lagerkosten.....	47
4.6	Limitreserve .....	47
4.7.1	Lagerbestand .....	48
4.7.2	Wareneinsatz .....	48
4.7.3	Limit .....	48

## Aufgabe 5

### Situation zu den Aufgaben 5.1 – 5.7

5.1	Durchschnittlicher Lagerbestand .....	49
5.2	Lagerumschlag.....	50
5.3	Lagerumschlag.....	50
5.4	Lagerdauer .....	50
5.5	Kalkulatorische Lagerzinsen .....	51
5.6	Lagerzinssatz .....	51
5.7	Verringerung des Lagerbestandes .....	51

## Aufgabe 6

### Situation zu den Aufgaben 6.1 – 6.7

6.1	Lagerplatzordnung.....	52
6.2	Einlagerungsgesichtspunkte .....	52
6.3.1	Warenpflege .....	53
6.3.2	Warenlagerung.....	53
6.4	Meldebestand.....	54
6.5	Berechnung des Meldebestandes.....	54
6.6	Aufgaben des Warenwirtschaftssystems beim Wareneingang .....	55
6.7	Fehler bei der Wareneingangserfassung.....	55

## Aufgabe 7

### Situation zu den Aufgaben 7.1 – 7.7

7.1	Marktanteil .....	56
7.2	Marktforschung .....	56
7.3	Marketinginstrumente .....	57
7.4	Kundendatei .....	57
7.5.1	Kundenzufriedenheit.....	58
7.5.2	Kundenzufriedenheit.....	58
7.6	Kundenzufriedenheit.....	59
7.7	Beschwerdemanagement.....	59

## Aufgabe 8

### Situation zu den Aufgaben 8.1 – 8.7

8.1	Konkurrenzbeobachtung.....	60
8.2	Serviceleistungen .....	60
8.3	Werbebrief .....	60
8.4	Public Relations.....	61
8.5	Public Relations Maßnahmen.....	61
8.6	Sponsoring.....	61
8.7	Sponsoring.....	62

## Aufgabe 9

### Situation zu den Aufgaben 9.1 – 9.7

9.1	Personalkosten.....	63
9.2	Handlungskosten/Handlungskostenzuschlag .....	64
9.3	Gewinn.....	64
9.4	Kalkulationszuschlagssatz.....	64
9.5.1	Kalkulationsfaktor.....	65
9.5.2	Bruttoverkaufspreis.....	65
9.6	Handelsspanne .....	65
9.7.1	Kalkulationsabschlag.....	66
9.7.2	Bezugspreis.....	66

## Aufgabe 10

### Situation zu den Aufgaben 10.1 – 10.7

10.1	Umsatz- und Sortimentsanalyse .....	67
10.2.1	Umsatz .....	68
10.2.2	Umsatz .....	68
10.3	Sortimentspolitik .....	69
10.4	Sortimentsänderung.....	69
10.5	Sortimentserweiterung.....	70
10.6	Sortimentserweiterung.....	70
10.7	Trading up .....	70

## Aufgabe 11

### Situation zu den Aufgaben 11.1 –11.7

	Situationsbeschreibung .....	71
11.1	Renner- und Pennerlisten.....	72
11.2	Auswertung.....	72
11.3	Sortimentslücken .....	72
11.4.1	Wirtschaftlicher Erfolg.....	73
11.4.2	Rohgewinn .....	73
11.5.1	Sortimentsbereinigung.....	74
11.5.2	Sortimentsbereinigung.....	74
11.6	Fachmesse .....	75
11.7	Händlerpromotion .....	75

# Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

## Aufgabe 12

### Situation zu den Aufgaben 12.1 – 12.7

12.1	Optimale Warenbeschaffung .....	76
12.2	Beschaffungsplanung.....	76
12.3.1	Bezugsquellenermittlung.....	77
12.3.2	Bedeutung günstiger Bezugsquellen.....	77
12.4	E-Procurement.....	77
12.5	Einkaufsorganisation .....	78
12.6	Rack-Jobber-System.....	78
12.7	Kommissionsware .....	78

## Aufgabe 13

### Situation zu den Aufgaben 13.1 – 13.7

13.1	Warenwirtschaftssystem .....	79
13.2	Vorteile des Warenwirtschaftssystems .....	80
13.3	Mobile Datenerfassung.....	80
13.4	Peripheriegeräte.....	80
13.5	Datenverlust .....	81
13.6	Datenbanken .....	81
13.7	Datensicherung.....	81

## Aufgabe 14

### Situation zu den Aufgaben 14.1 – 14.7

14.1.1	Werbeplan .....	82
14.1.2	Werbeziel .....	82
14.2	Webeetat.....	83
14.3	Werbemittel und Werbeträger .....	83
14.4	Werbegrundsätze .....	83
14.5	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG).....	84
14.6	Werbeanzeige.....	84
14.7.1	Werbeerfolg .....	85
14.7.2	Werbeerfolg .....	85

## Aufgabe 15

### Situation zu den Aufgaben 15.1 – 15.7

15.1	Bestellmenge und Bestellzeitpunkt .....	86
15.2	Anfrage .....	86
15.3	Angebotsvergleich .....	86
15.4	Angebotsvergleich .....	87
15.5	Angebotsbindung .....	88
15.6	Kaufvertrag.....	88
15.7	Lieferungsverzug .....	88

## Aufgabe 16

### Situation zu den Aufgaben 16.1 – 16.7

16.1	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB).....	89
16.2	Vorteil Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB).....	90
16.3	Zins-Skonto-Vergleich/Skontobetrag .....	90
16.4	Höhe des Kontokorrentkredits .....	90
16.5	Zinsen für Kontokorrentkredit.....	91
16.6	Finanzierungsgewinn .....	91
16.7	Effektiver Jahreszinssatz .....	91

## Aufgabe 17

### Situation zu den Aufgaben 17.1 – 17.7

17.1	Wareneingangsprüfung .....	92
17.2	Warenprüfung .....	92
17.3	Rügefristen .....	93
17.4	Mangelhafte Lieferung .....	93
17.5	Rechte aus der mangelhaften Lieferung.....	93
17.6	Sachmangelhaftung.....	94
17.7	Schadenersatz statt Leistung.....	94

## Aufgabe 18

### Situation zu den Aufgaben 18.1 – 18.7

18.1	Handelsspanne .....	95
18.2	Kalkulation.....	96
18.3	Kalkulation.....	97
18.4	Erfolgsbeurteilung.....	98
18.5.1	Couponing.....	98
18.5.2	Couponing.....	98
18.6	Couponing als Marketinginstrument.....	99
18.7.1	Kaufbetrag.....	99
18.7.2	Ersparnis .....	99

## Aufgabe 19

### Situation zu den Aufgaben 19.1 – 19.7

	Situationsbeschreibung .....	100
19.1	Bezugspreis.....	101
19.2	Bruttoverkaufspreis .....	101
19.3	Umsatzsteuerbetrag.....	102
19.4	Nettoverkaufspreis.....	102
19.5.1	Kosten .....	102
19.5.2	Deckungsbeitrag je Stück.....	103
19.6	Deckungsbeitrag.....	103
19.7	Erfolgsbeurteilung.....	103

# Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

## Aufgabe 20

### Situation zu den Aufgaben 20.1 – 20.7

20.1	Preisangabenverordnung .....	104
20.2	GTIN-Code .....	104
20.3	PLU-Verfahren (Price-look-up-Verfahren) .....	105
20.4	Erlebnisorientierte Warenpräsentation .....	105
20.5	Grundsätze der Warenplatzierung .....	105
20.6	Verbundplatzierung .....	106
20.7	Verkaufsförderung .....	106

## Aufgabe 21

### Situation zu den Aufgaben 21.1 – 21.7

21.1	Zahlungsformen .....	107
21.2	Kreditkartenzahlung .....	108
21.3	Kassiervorgang .....	108
21.4	Vorteile des girocard-Systems .....	108
21.5	Barverkäufe .....	109
21.6	Tageslosung .....	110
21.7.1	Tageslosung .....	110
21.7.2	Kassendifferenz .....	110

## Aufgabe 22

### Situation zu den Aufgaben 22.1 – 22.7

22.1	Grafiken .....	111
22.2	Umsatz .....	111
22.3	Durchschnittliche Kundenzahl .....	112
22.4	Durchschnittsumsatz je Kunde .....	112
22.5	Umsatzstatistik .....	113
22.6	Auswertung .....	114
22.7	Abweichung zum Vorjahr .....	114

## Aufgabe 23

### Situation zu den Aufgaben 23.1 – 23.7

23.1	Gründe für Abschreibungen .....	115
23.2	Abschreibungen geringwertiger Güter .....	115
23.3.1	Abschreibungssatz .....	116
23.3.2	Abschreibungsplan .....	116
23.3.3	Abschreibungsbetrag .....	117
23.4	Auswirkung der Abschreibung auf Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz .....	117
23.5	Aufgabe der Kosten- und Leistungsrechnung .....	117
23.6.1	Break-even-point .....	118
23.6.2	Deckungsbeitrag .....	118
23.7	Betriebsergebnis .....	119



## Aufgabe 24

### Situation zu den Aufgaben 24.1 – 24.7

24.1	Aufgaben Personalwesen.....	120
24.2	Personaldeckungsquote .....	120
24.3	Arbeitspapiere.....	120
24.4.1	Steuerklassen .....	121
24.4.2	Lohn- und Kirchensteuer, Solidaritätszuschlag.....	122
24.5	Gehaltsabrechnung.....	123
24.6.1	Beitragsbemessungsgrenze .....	124
24.6.2	Beitragsbemessungsgrenze .....	124
24.7	Datenschutz.....	125

## Aufgabe 25

### Situation zu den Aufgaben 25.1 – 25.7

25.1	Kooperativer Führungsstil .....	126
25.2	Aufgaben der Personalentwicklung.....	126
25.3	Konfliktlösung.....	127
25.4	Arbeitsanweisung .....	127
25.5	Motivation.....	128
25.6	Personaleinsatzplanung.....	128
25.7	Personalbedarf.....	129

## Aufgabe 26

### Situation zu den Aufgaben 26.1 – 26.7

26.1	Beurteilungsverfahren .....	130
26.2	Gesprächsplanung .....	131
26.3	Mitarbeitergespräche .....	131
26.4	Interne Personalbeschaffung.....	131
26.5	Externe Personalbeschaffung .....	132
26.6	Kriterien Bewerberauswahl.....	132
26.7	Gestaltung des ersten Arbeitstages .....	132

## Aufgabe 27

### Situation zu den Aufgaben 27.1 – 27.7

27.1	Konjunktur.....	133
27.2	Konjunkturverlauf.....	133
27.3	Merkmale Konjunkturphasen .....	133
27.4	Rezession.....	134
27.5	Situationsbeschreibung .....	134
27.5.1	Umsatz .....	135
27.5.2	Umsatzanteil.....	135
27.5.3	Umsatz .....	135
27.5.4	Umsatzsteigerung.....	136
27.6	Rentabilität .....	137
27.7.1	Eigenkapitalrentabilität.....	137
27.7.2	Umsatzrentabilität.....	138
27.7.3	Flächenproduktivität .....	138

# Inhaltsverzeichnis Aufgabenteil

## Aufgabe 28

### Situation zu den Aufgaben 28.1 – 28.7

28.1	Wahl der Unternehmensform .....	139
28.2	Einzelunternehmung .....	139
28.3	Kommanditgesellschaft .....	140
28.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....	140
28.5.1	Firma .....	140
28.5.2	Firmengrundsätze .....	141
28.5.3	Firma .....	141
28.6.1	Kaufmannseigenschaft .....	141
28.6.2	Handelsregister .....	142
28.7	Handelsregister .....	142

## Aufgabe 29

### Situation zu den Aufgaben 29.1 – 29.7

29.1	Prokura .....	143
29.2	Kapitalbedarf .....	143
29.3	Finanzierungsarten .....	144
29.4	Kreditsicherung .....	144
29.5	Personal- oder Realkredit .....	144
29.6	Leasingkosten .....	145
29.6.1	Leasingkosten .....	145
29.6.2	Leasingkosten .....	146
29.6.3	Finanzierungsvorteil .....	146
29.7	Leasing .....	146

## Aufgabe 30

### Situation zu den Aufgaben 30.1 – 30.7

30.1	Franchising .....	147
30.2	Franchising .....	147
30.3	Shop-in-Shop-System .....	148
30.4	Kooperation .....	148
30.5	Gesellschaftsrechnen .....	148
30.6	Unternehmerrentabilität .....	149
30.7	Gesetzliche Bestimmungen .....	149

## Aufgabe 31

### Situation zu den Aufgaben 31.1 – 31.7

31.1	Lieferungsverzug .....	150
31.2	Rechte aus dem Lieferungsverzug .....	151
31.3	Konkreter/Abstrakter Schaden .....	151
31.4	Deckungskauf .....	151
31.5	Rechnungsbetrag .....	152
31.6	Rechnungsbetrag Deckungskauf .....	153
31.7	Schadenssumme .....	154

## Aufgabe 32

### Situation zu den Aufgaben 32.1 – 32.7

32.1	Garantie.....	155
32.2	Unterschied Garantie und Gewährleistung.....	156
32.3	Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft.....	156
32.4	Mangelhafte Lieferung.....	156
32.5	Rechte aus der mangelhaften Lieferung.....	157
32.6	Bearbeitung von Reklamationen.....	157
32.7	Rügefristen.....	157

## Aufgabe 33

### Situation zu den Aufgaben 33.1 – 33.7

33.1	Teilzahlungsgeschäft.....	158
33.2	Teilzahlungspreis.....	158
33.3	Teilzahlungspreis.....	159
33.4	Kontrolle der Zahlungseingänge.....	159
33.5	Verjährung der Forderung.....	159
33.6	Gerichtliches Mahnverfahren.....	160
33.7	Verjährungsfrist.....	160

## Aufgabe 34

### Situation zu den Aufgaben 34.1 – 34.7

34.1	Liquiditätsprobleme.....	161
34.2	Außergerichtliche Maßnahmen zur Gesundung eines Unternehmens.....	161
34.3	Insolvenz.....	162
34.4	Insolvenzverfahren.....	162
34.5	Gläubigerversammlung.....	163
34.6	Insolvenzverwalter.....	163
34.7	Liquidation.....	163

## Aufgabe 35

### Situation zu den Aufgaben 35.1 – 35.7

35.1	E-Commerce.....	164
35.2	Onlineshop.....	164
35.3	Warenangebot im Onlineshop.....	165
35.4	Datensicherheit.....	165
35.5	Fernabsatzverträge.....	165
35.6	Warenkorbfunktion.....	166
35.7	Vorteile des Onlineshops für Kunden.....	166
	Bildnachweis.....	167

Sie sind Mitarbeiter/in in der Warenhaus Wiemer AG, Hermannstr. 23, 34346 Hannover.

Die nachfolgenden Aufgaben dieser Arbeitsmappe beziehen sich auf die folgenden Daten:

<b>Warenhaus Wiemer AG</b>	
Name:	Warenhaus Wiemer AG
Geschäftssitz:	Hermannstr. 23, 34346 Hannover, Innenstadtlage
Handelsregister:	HRB 14 056
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:	DE123456789
Betriebsform:	Warenhaus mit Vollsortiment
Mitarbeiter:	105 Mitarbeiter, 15 Auszubildende
Geschäftsführer:	Herbert Wiemer
Bankverbindung:	Hannover Bank BLZ 250 400 00 Konto 880 764 00 IBAN DE33 2504 0000 8807 6400 00 BIC HABADE8MXXX





























