



Georg Philipp Hartinger

**Kaufmann/Kauffrau  
für Groß- und  
Außenhandelsmanagement**

Prozessorientierte Organisation  
von Großhandelsgeschäften

Prüfungstrainer Abschlussprüfung Teil 2

**Aufgabenteil**

Bestell-Nr. 426

## Deine Meinung ist uns wichtig!

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?

Das u-form Team steht dir gerne Rede und Antwort.

Einfach eine kurze E-Mail an

**feedback@u-form.de**

Änderungen, Korrekturen und Zusatzinfos findest du übrigens unter diesem Link:

[www.u-form.de/addons/426-2022.zip](http://www.u-form.de/addons/426-2022.zip)

Wenn der Link nicht funktioniert, haben wir noch keine Korrekturen oder Zusatzinfos hinterlegt.

### **BITTE BEACHTEN:**

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



1. Auflage 2022 · ISBN 978-3-95532-426-1

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



© 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)

	<b>Seite</b>
<b>Bereich</b>	
Unternehmensbeschreibung.....	4
<b>01</b> Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern .....	5 – 18
<b>02</b> Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen; Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln.....	19 – 40
<b>03</b> Marketingmaßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und steuern .....	41 – 56
<b>04</b> Verkauf kundenorientiert planen und durchführen; Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen.....	57 – 78
<b>05</b> Distribution planen und steuern .....	79 – 87

## Unternehmensbeschreibung

Sie sind Mitarbeiter/-in der HoGaGo Großhandelsgesellschaft mbH. Die Aufgaben beziehen sich auf das nachstehend beschriebene Unternehmen.

<b>Name</b>	<b>HoGaGo Großhandelsgesellschaft mbH</b>
<b>Geschäftssitz</b>	Kaufingerstraße 1 80331 München
<b>Rechtsform</b>	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
<b>Handelsregister</b>	Amtsgericht München HRB 12 345
<b>Geschäftsjahr</b>	01.01. - 31.12. des Jahres
<b>Bankverbindung</b>	Genossenschaftsbank Oberland IBAN: DE90 12345678 9876543210 BIC: GENODE4KXXX
<b>Betriebsform</b>	Abhol- und Zustellgroßhandel
<b>Betriebszweck</b>	Großhandel für Hotel, Gastronomie und Großverbraucher
<b>Sortiment</b>	Koch- und Küchengeräte, Unterhaltungselektronik, Gastronomiemöbel und Bürobedarf
<b>Mitarbeiter/-innen</b>	Angestellte 50 Auszubildende 5



01

# **Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern**

### Szenario

Als Mitarbeiter/-in in der Beschaffungslogistik der HoGaGo GmbH (s. Unternehmensbeschreibung) werden Sie von Ihrem Vorgesetzten dazu ermuntert, sich Gedanken über die neue Ausrichtung der Beschaffungslogistik zu machen. Hierzu sollen Sie sich insbesondere mit den bisherigen Schwachstellen auseinandersetzen. In diesem Zusammenhang spielen neben ökonomischen Gesichtspunkten auch ökologische Aspekte eine große Rolle.

### 1.1

Ihr Arbeitgeber überlegt, die Logistikabläufe neu aufzubauen, um den Warenstrom des Unternehmens zu verbessern.

#### 1.1.1

Nennen Sie **4** Ziele der Logistikplanung!

#### 1.1.2

Nennen Sie **3**, sowohl ökonomisch als auch ökologisch geeignete, innerbetriebliche Transportsysteme!

#### 1.1.3

Beschreiben Sie **3** Fragen, die bei der Planung des Warenstroms eine Rolle spielen können!

### 1.2

Um einen optimalen Warenfluss zu gewährleisten, setzt Ihr Geschäftsführer auf ein funktionierendes Supply Chain Management sowie auf den Total Quality Management Ansatz. Er bittet Sie, in diesem Zusammenhang für die Mitarbeiter/-innen der HoGaGo GmbH Infomaterial zu erstellen, in dem diese beiden Ansätze erläutert werden.

Beschreiben Sie die beiden Ansätze kurz!

### 1.3

Als Mitarbeiter/-in in der Beschaffung ist Ihnen die Bedeutung eines funktionierenden Supply Chain Managements bewusst.

Bisher wurde der Warenbezug hauptsächlich mit LKWs organisiert. Auf Basis des bisher verwendeten Schemas für den LKW-Transport sollen Sie ein Schnittstellendiagramm für den Bahntransport erstellen.

Bisheriger Ablauf:



## 01 | Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern

### 1.3.1

Vervollständigen Sie das Ablaufdiagramm für den Bahntransport!



### 1.3.2

Welche zusätzlichen Schnittstellen ergeben sich durch den Transport mit der Bahn und welche Risiken sind zu beachten?

### 1.4

Ihr Unternehmen lässt sich im Rahmen der Qualitätssicherungsmaßnahmen zertifizieren.

#### 1.4.1

Erläutern Sie **3** Ziele, die dadurch erreicht werden sollen!

#### 1.4.2

Welche Einflussgrößen könnten bei der Auswahl von Lieferanten, im Rahmen der QM-Maßnahmen, eine Rolle spielen? Nennen Sie **3**!

### 1.5

In Ihrem Unternehmen werden die Ziele des Qualitätsmanagements (TQM) definiert. Grundsätzlich soll die gesamte Wertschöpfungskette optimiert werden.

Folgende Ziele erscheinen von besonderer Wichtigkeit:

- Warenqualität (z. B. hochwertige Waren)
- Zeitliche Qualität (z. B. hohe Termintreue, kurze Lieferzeiten)
- Kostenqualität (z. B. Senken der Lagerkosten, Senken der Beschaffungskosten)

Hierbei kann es zu Zielkonflikten kommen.

Beschreiben Sie mit **2** Beispielen, welche Ziele in einem Konflikt zueinander stehen könnten!



02

**Einkauf von Waren und  
Dienstleistungen marktorien-  
tiert planen, organisieren und  
durchführen**



## Szenario

Als Mitarbeiter/-in der HoGaGo Großhandelsgesellschaft mbH sind Sie für den Einkauf sowie für die Lagerlogistik mit zuständig.

In diesem Zusammenhang bittet Sie Ihr Vorgesetzter, den neuen Mitarbeiter Herrn Meier einzuarbeiten und als Mentor bei Fragen zu unterstützen.

### 2.1

Ihr Unternehmen beabsichtigt, in Drittländern im Einkauf aktiv zu werden. Herr Meier hat in diesem Zusammenhang einige Fragen.

Erklären Sie Herrn Meier folgende Ausdrücke – unter Verwendung der Begriffe Europäische Union (EU), Europäischer Wirtschaftsraum (EWR), Zwischenhändler, Handelsmittler:

- Drittland
- Direkter Import
- Indirekter Import

### 2.2

Im Außenhandel sind vielfältige Risiken zu bedenken.

Nennen Sie **3** spezielle Risiken und **jeweils 1** Möglichkeit, diese Risiken zu vermeiden bzw. abzusichern!

### 2.3

Von herausragender Bedeutung für den Außenhandel sind internationale Lieferbedingungen.

Um Herrn Meier den Umgang mit den Incoterms (2020) näherzubringen, werden Sie gebeten, die folgende Tabelle, mit den für Ihr Unternehmen wichtigsten Incoterms, zu vervollständigen.

	Incoterms				
Bedeutung	EXW	FCA	FOB	CIF	DDP
Englisch					
Deutsch					
Gefahren- übergang					
Kosten- übergang					
Pflichten des Verkäufers					
Pflichten des Käufers					
Versicherung					

### 2.4

Erläutern Sie Herrn Meier die folgenden Begriffe!

Begriffe	Erläuterung
Zollwert	
Zollsatz	
Zollbetrag	
Einfuhrumsatzsteuer	

### 2.5

Sie bereiten mit Herrn Meier den Import von Berufsbekleidung aus Vietnam vor. Nachdem das Geschäft zustande gekommen ist, erhalten Sie folgende deutschsprachige Versandmeldung.

**From:** nguyen@kitchenparts.vn

**To:** import@hogago.de

**Betreff:** Versandanzeige

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie vereinbart haben wir heute die bestellte Berufsbekleidung an Bord des Seeschiffes „Hanoi-Wave“ verbracht.

Die Ladung sollte in ca. 20 Tagen in Hamburg ankommen.

Der Versand erfolgt in einem Container.

Der Gesamtwert der Lieferung beträgt 54.000,00 USD (\$), als Incoterm wurde CIF vereinbart.

Wir freuen uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.

#### 2.5.1

Nennen Sie **2** Vorteile des Containertransports!

#### 2.5.2

Nachdem Sie einen Zollsatz von 20 % ermittelt haben und der Wechselkurs derzeit 1,05 \$ für 1 € beträgt, sollen Sie den Bezugspreis in € berechnen.

Zusätzlich fällt eine Frachtpauschale von 99,00 € für den Transport von Hamburg nach München an.



# 03

## **Marketingmaßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und steuern**

**Szenario**

Sie sind zurzeit in der Marketingabteilung der HoGaGo GmbH eingesetzt. In diesem Zusammenhang bittet Sie Ihre Vorgesetzte, eine neue Auszubildende einzuarbeiten und bei Fragen zu unterstützen.

**3.1**

Um der Auszubildenden einen Überblick über die Begriffe der Marktpotenzialanalyse zu geben, vervollständigen Sie die untenstehende Tabelle:

<b>Marktpotenzial:</b>	
<b>Marktvolumen:</b>	
<b>Marktsättigung:</b>	
<b>Marktanteil:</b>	
<b>Absatzvolumen:</b>	

**3.2**

Das mögliche prognostizierte Marktpotenzial für Fritteusen in einer Periode liegt bei 1.500.000 Stück.

Die tatsächliche abgesetzte Menge aller Anbieter liegt derzeit bei 950.000 Stück.

Die HoGaGo GmbH verkauft 15.000 Stück je Periode.

Berechnen Sie aus diesen Angaben den Marktanteil der HoGaGo GmbH!

**3.3**

Um marktrelevante Daten zu erheben, kennen Sie unterschiedliche Möglichkeiten. Hierzu nutzt die HoGaGo GmbH verschiedene Methoden der Marktforschung.

Erläutern Sie Ihrer neuen Auszubildenden die folgenden Begriffe der Marktforschung (insbesondere im zeitlichen Zusammenhang der Durchführung):

- a) Marktanalyse
- b) Marktbeobachtung
- c) Marktprognose



# 04

**Verkauf kundenorientiert  
planen und durchführen;  
Warenbezogene Rückabwick-  
lungsprozesse organisieren  
und durchführen**

## 4.1

### Szenario

Seit Kurzem hat die HoGaGo GmbH einen Self-Service-Store in München auch für Endverbraucher geöffnet.

Da diese Zielgruppe andere Ansprüche als Ihre Großhandelskunden hat, werden Sie gebeten, folgende Statistik auszuwerten. Diese Erhebung bezieht sich auf die besonders umsatzstarken Donnerstage, an denen Sie Ihren Store von 08:00 Uhr bis 20:00 Uhr geöffnet haben.

Die Einteilung der Verkaufszeiten erfolgt nachfolgendem Schema:

Morgens	08:00 bis 10:00 Uhr
Vormittags	10:00 bis 12:00 Uhr
Mittags	12:00 bis 14:00 Uhr
Nachmittags	14:00 bis 17:00 Uhr
Abends	17:00 bis 20:00 Uhr

### Kundenbesuche während der Öffnungszeiten:

Verkaufszeiten	Datum und Anzahl der Kunden					Summe	Durchschnitt
	03.02.	10.02.	17.02.	24.02.	03.03.		
Morgens	75	90	75	80	65	385	77
Vormittags	80	95	80	82	70	407	81
Mittags	12	10	11	15	9	57	11
Nachmittags	150	150	180	155	135	770	154
Abends	80	90	82	85	79	416	83
<b>Gesamt</b>	<b>397</b>	<b>435</b>	<b>428</b>	<b>417</b>	<b>358</b>	<b>2035</b>	<b>81</b>

### 4.1.1

Zu welcher Verkaufszeit war die Kundenfrequenz am höchsten?

### 4.1.2

Je 50 Kunden benötigen Sie eine Kassenkraft. Zu welchen Zeiträumen benötigen Sie wie viele Kassenkräfte?

### 4.1.3

In welchem Zeitraum sind die wenigsten Kunden zu erwarten?



# 05 **Distribution planen und steuern**

**Szenario**

Sie sind zurzeit in der Distribution der HoGaGo GmbH eingesetzt.

**5.1**

Um eine Lieferung von 50 Gefrierschränken von München nach Berlin zu organisieren, setzen Sie sich mit der Wahl geeigneter Transportmittel auseinander. Als zwingende Kriterien sind Ihnen folgende Gesichtspunkte bekannt:

Transportdauer, Zuverlässigkeit, Transportsicherheit, Umweltbelastung.

Es sind jeweils 4 Gefrierschränke auf einer Europalette verstaut. Das Stückgewicht beträgt 75 kg je Gefrierschrank.

Beurteilen Sie die Transportmittel nach den genannten Kriterien!

Kriterium	LKW	Flugzeug	Bahn
Transportdauer			
Zuverlässigkeit			
Transportsicherheit			
Umweltbelastung			

**5.2**

Ein Großkunde aus Leipzig möchte sich von Ihnen beliefern lassen.

Um sich einen Überblick über die Kosten eines LKW-Transports zu verschaffen, werden Sie gebeten, auf Basis der folgenden Zahlen eine Kalkulation zu erstellen. Eine Betrachtung der Lenk- und Ruhezeiten ist nicht nötig.

Die Ladung für die Rückfahrt bleibt ebenfalls unberücksichtigt.

Lieferung vom Lager München zum Kunden nach Leipzig, Entfernung laut Entfernungstabelle.

Arbeitszeit des Fahrers: 8 Stunden

Kalkulatorischer Stundenlohn: 34,00 €

Variable Kosten je km: 1,20 €

Kalkulierter Fixkostenanteil pauschal: 150,00 €

Berechnen Sie die Kosten, die durch diesen Auftrag entstehen! Verwenden Sie einen nachvollziehbaren Rechenweg.

**Entfernungstabelle**

	Berlin	München	Stuttgart	Leipzig
Berlin		584 km	630 km	188 km
München	584 km		220 km	430 km
Stuttgart	630 km	220 km		477 km
Leipzig	188 km	430 km	477 km	





Georg Philipp Hartinger

**Kaufmann/Kauffrau  
für Groß- und  
Außenhandelsmanagement**

Prozessorientierte Organisation  
von Großhandelsgeschäften

Prüfungstrainer Abschlussprüfung Teil 2

**Lösungsteil**

Bestell-Nr. 426



**01**

**Handelsspezifische  
Beschaffungslogistik planen  
und steuern**

## 1.1

### 1.1.1

- Im engeren Sinne:
  - sichere Versorgung von Unternehmen mit Material und Ware
- Im weiteren Sinne auch:
  - Versorgung mit Informationen und Finanzen
- Optimierung der Logistikleistung (Transport- und Frachtkosten, Zollabwicklung)
- Reduzierung der Lagerkosten (Instandhaltung des Lagers, Artikelpflege, Kosten für Verderb und Schwund)

### 1.1.2

Transportsysteme sind im Regelfall zum Transport von Personen und Gegenständen bestimmt. Sie haben die Aufgabe, Waren und Ladungen in Distributionszentren oder Läger zu transportieren.

Geeignete innerbetriebliche Transportsysteme sind u. a. **Flurförderzeuge**. Hiermit werden Transportgeräte zum horizontalen Transport von Gütern bezeichnet.

Flurförderzeuge können unterteilt werden in:

- Gleislose Flurförderzeuge
- Gleisgebundene Flurförderzeuge
- Spurgeführte Flurförderzeuge

Als Beispiele können **Paletten- und Hubwagen** sowie **Schlepper** genannt werden. Sie gehören zu den nicht-hebenden Geräten, wodurch sie für Ein- und Auslagerungen in Regalsystemen nicht verwendet werden können.

Es kann zwischen manuellen Lösungen wie den Palettenwagen (umgangssprachlich „Ameise“ genannt) und elektrischen Hubwagen unterschieden werden.

Für die Ein- und Auslagerung in Regalsystemen bieten sich hebende Geräte wie **Hubmast- oder Gegengewichtsstapler** an.

Arten von hebenden Flurförderzeugen sind z. B.:

- Gabelstapler
- Kommissionierstapler
- Schwerlaststapler



Warnzeichen nach DIN EN ISO 7010: Warnung vor Flurförderzeug

### 1.1.3

Als Warenstrom wird der Transport von Gütern zwischen Herstellern, Lieferanten, Groß- und Einzelhändlern sowie innerhalb eines Unternehmens bezeichnet. Grundsätzliche Überlegungen können sein:

- Zu welchen Kosten kann das Unternehmen zuverlässig mit Materialien und Waren versorgt werden?
- Welche Waren und Güter werden benötigt?
- Zu welchem Zeitpunkt werden Waren und Güter benötigt?

### 1.2

**Supply Chain Management** beschreibt den Aufbau und das Management der gesamten Logistikketten beginnend bei der Erzeugung über die Verarbeitung bis hin zum Endverbraucher bzw. Konsumenten.

Von der Logistik unterscheidet sich das Supply Chain Management durch die ganzheitliche Betrachtungsweise, die auch Zahlungsströme berücksichtigt.

Da hier eine sehr enge Zusammenarbeit notwendig ist und auch Abhängigkeiten mit Lieferanten und Kunden entstehen, setzt es ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen voraus.

Ziel ist es, Leistungen und Services der Partner innerhalb des Supply Chain Managements im Verhältnis zu den eingesetzten Kosten zu optimieren.

**Total Quality Management (TQM)** beschreibt ein ganzheitliches Unternehmenskonzept, das auf die fortwährende Verbesserung der Qualität aller Unternehmensbereiche ausgerichtet ist.

Dabei wird durch einen möglichst großen Kundennutzen und damit auch der Zufriedenheit der Kunden ein langfristiger Geschäftserfolg angestrebt.

### 1.3

#### 1.3.1



#### 1.3.2

Es ergeben sich zwei neue **Schnittstellen**: von LKW auf Bahn und Bahn auf LKW.

Durch diese zusätzlichen Schnittstellen innerhalb des Logistikprozesses vergrößert sich das **Risiko des Untergangs bzw. der Beschädigung** der Ware während des Transportes sowie während der **Übergabe** von einer Rechtsperson auf eine andere.



# 02

## **Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorien- tiert planen, organisieren und durchführen**

2.1

**Drittland:** Gehören nicht zum EWR und damit nicht zur EU.

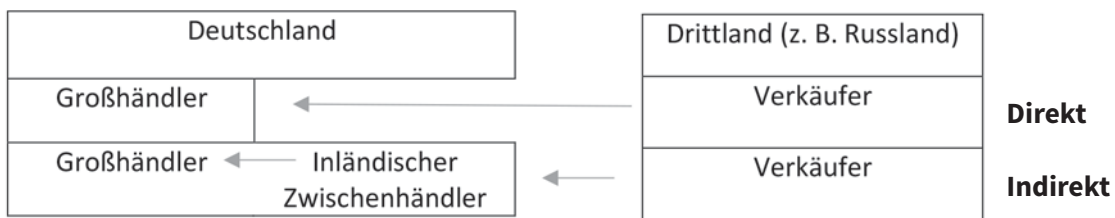
Die EU umfasst derzeit 27 Mitgliedsstaaten:

Belgien	Malta
Bulgarien	Niederlande
Dänemark	Österreich
Deutschland	Polen
Estland	Portugal
Finnland	Rumänien
Frankreich	Schweden
Griechenland	Slowakei
Irland	Slowenien
Italien	Spanien
Kroatien	Tschechien
Lettland	Ungarn
Litauen	Zypern
Luxemburg	

Der EWR umfasst derzeit die EU-Mitgliedsstaaten sowie die EFTA-Staaten Island, Lichtenstein und Norwegen. Der EFTA-Staat Schweiz ist kein Mitglied.

**Direkter Import:** Der Importeur bezieht unmittelbar – ohne Einschaltung eines inländischen Zwischenhändlers – von einem ausländischen Lieferanten Waren. Der Einsatz von Handelsmittlern ist möglich.

**Indirekter Import:** Der Import erfolgt über einen inländischen Zwischenhändler.



2.2

**Politisches Risiko:** Absicherung durch Hermesbürgschaften, Abschluss von Versicherungen

Hermesdeckungen versichern deutsche Unternehmen gegen ausbleibende Zahlungen ihrer ausländischen Geschäftspartner. Zahlt der ausländische Geschäftspartner nicht, übernimmt die BRD die Zahlungsverpflichtung.

Dadurch wird sichergestellt, dass Handelsbeziehungen mit ausländischen Unternehmen auch im Falle von Risiken bezüglich der Zahlung weiterverfolgt werden.

**Währungsrisiko:** Abschluss in Euro, Abschluss eines Devisentermingeschäfts

Devisentermingeschäfte garantieren einen fixen Kurs für eine Fremdwährung in der Zukunft, um einen bestimmten Fremdwährungsbetrag zu kaufen oder zu verkaufen.

**Kreditrisiko:** Abschluss eines bestätigten Akkreditivs

### 2.3

Bedeutung	Incoterms				
	EXW	FCA	FOB	CIF	DDP
Englisch	Ex Works	Free Carrier	Free On Board	Cost, Insurance and Freight	Delivered Duty Paid
Deutsch	Ab Werk	Frei Frachtführer	Frei an Bord	Kosten, Versicherung und Fracht	Geliefert verzollt
Gefahrenübergang	ab Bereitstellung am Firmengelände des Verkäufers	ab Übergabe an den Frachtführer	sobald die Ware an Bord des Schiffes im Versandhafen ist	sobald die Ware an Bord des Schiffes im Versandhafen ist	sobald die Ware dem Empfänger geliefert wurde
Kostenübergang	wie Gefahrenübergang	wie Gefahrenübergang	wie Gefahrenübergang	bei Ankunft im Bestimmungshafen	wie Gefahrenübergang
Pflichten des Verkäufers	Bereitstellen der Ware zum Transport	z. B. Freimachung der Ware zur Ausfuhr	wie FCA	wie FCA, zusätzlich die Kosten und Fracht bis zum Bestimmungshafen	Freimachung der Aus- und Einfuhr Er trägt alle Kosten und Risiken bis zum benannten Bestimmungsort
Pflichten des Käufers	übernimmt ab Übergabe alle Kosten und Risiken, übernimmt alle Formalitäten	z. B. Haupttransport, Durchfuhr und Einfuhr der Ware in das Bestimmungsland	wie FCA	übernimmt Einfuhr und Zoll für das Bestimmungsland	
Versicherung	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	hat der Verkäufer auf den Namen des Käufers abzuschließen	nicht vorgeschrieben