Prüfungs-Quick-Check

Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel

Aufgaben

Auflage 2012

Bearbeitungshinweise

Die Aufgaben können in beliebiger Reihenfolge gelöst werden. Bei zusammenhängenden Aufgaben mit gemeinsamer Situationsvorgabe empfehlen wir die Einhaltung der vorgegebenen Reihenfolge.

Schreiben Sie Ihre Lösungen direkt auf die Linien unter den Aufgaben oder tragen Sie das Ergebnis, falls gefordert, in die grauen Lösungskästchen am Rand ein.

Als Hilfsmittel ist ein nicht programmierter, netzunabhängiger Taschenrechner ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten zugelassen.

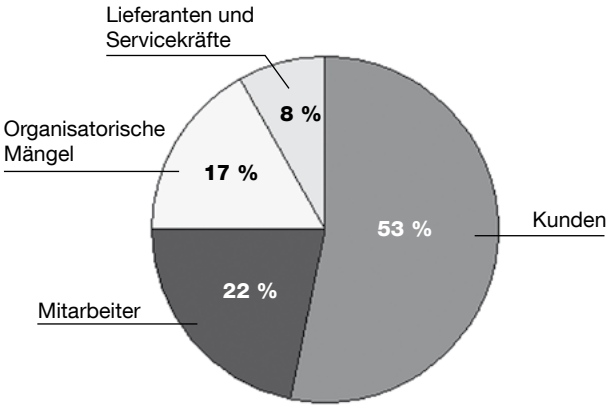
Ausgangssituation für die folgenden Aufgaben

Sie sind Mitarbeiter/in der Warenhaus Schlüter AG, Prinzenallee 15, 49078 Osnabrück.

1. Aufgabe

Hauptverursacher von Inventurdifferenzen bleibt der Ladendiebstahl. Die Geschäftsleitung legt Ihnen die folgende Grafik vor, die den Anteil der Verursacher von Inventurdifferenzen im Einzelhandel darstellt.

Verursacher von Inventurdifferenzen



Etwa 6 % der entstandenen Inventurdifferenzen durch organisatorische Mängel stellen keinen Verlust im eigentlichen Sinne dar, sondern sind auf Fehlbuchungen bei der Bestandsfortschreibung zurückzuführen.

Das Warenhaus Schlüter hat im abgelaufenen Jahr eine Inventurdifferenz von 300.000,00 € zu verzeichnen.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

1. Aufgabe

Fortsetzung

Ermitteln Sie

a) die Schadenssumme, die dem Warenhaus Schlüter durch unehrliche Kunden entstanden ist. € ,

b) die Schadenssumme, die auf organisatorische Mängel zurückzuführen ist. € ,

c) den Anteil der Inventurdifferenz in Euro, der keinen Verlust im eigentlichen Sinne darstellt, da er auf Fehlbuchungen zurückzuführen ist. € ,

Feld für Nebenrechnungen

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

2. Aufgabe

Um die Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung speziell im Sortimentsbereich Grußkarten und Geschenkpapier Ihrer Abteilung zu kontrollieren, errechnen Sie die Lagerkennziffern. Das Warenwirtschaftssystem weist folgende Werte aus:

Lagerdaten

Umsatzerlöse (brutto)	34.720,00 €
Lageranfangsbestand	5.900,00 €
Lagerendbestand März	6.100,00 €
Lagerendbestand Juni	7.500,00 €
Lagerendbestand September	7.860,00 €
Wareneinsatz	20.035,00 €
Lagerendbestand Dezember	11.170,00 €
Jahreszinssatz	8 %

Ermitteln Sie

a) den durchschnittlichen Lagerbestand in Euro (€ ,)

b) die Lagerumschlagshäufigkeit (,)
(Ergebnis auf zwei Nachkommastellen kaufmännisch runden)

c) die Lagerdauer (Tage)
(Ergebnis bitte auf volle Tage abrunden)

d) den Rohgewinn in Euro. (€ ,)

Feld für Nebenrechnungen

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

3. Aufgabe

Situation

Zur Optimierung der betrieblichen Organisation wird im Warenhaus Schlüter das vorhandene, veraltete Warenwirtschaftssystem durch ein moderneres ersetzt. Das neue System beinhaltet nun auch die Möglichkeit einer Lagerplatzverwaltung. Die Unternehmensleitung erhofft sich dadurch u. a. eine verbesserte Lagerkontrolle und die Senkung der Lagerkosten.

1. Lagerplatzordnung

Mit dem neuen System muss das Unternehmen entscheiden, welche Form der Lagerplatzanordnung genutzt werden soll.

Beschreiben Sie den Unterschied zwischen einer systematischen und einer chaotischen Lagerplatzordnung!

2. Einlagerungsgesichtspunkte

Das Unternehmen entscheidet sich für eine systematische Lagerplatzordnung.

Bei der Festlegung der Lagerplätze müssen artikelbezogene Einlagerungsgesichtspunkte berücksichtigt werden.

Nennen Sie **3** Gesichtspunkte, nach denen die Ware den Lagerplätzen zugeordnet werden kann!

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

3. Meldebestand

Um eine wirtschaftliche Lagerführung zu gewährleisten, müssen Sie für die Artikel den Mindest- und den Meldebestand festlegen.

Beschreiben Sie die Bedeutung dieser beiden Kenngrößen und erläutern Sie, wie der Meldebestand ermittelt wird!

4. Aufgabe

Situation

Im Zuge der Einführung des neuen Warenwirtschaftssystems wurden auch die Verwaltungsräume neu eingerichtet.

Es wurden neue Bürostühle, Schreibtische und Aktenschränke angeschafft. Außerdem mussten die Büros mit verschiedenen Arbeitsmaterialien wie Lochern, Heftzangen und Schreibtischunterlagen ausgestattet werden.

1. Gründe für Abschreibungen

Das Warenhaus Schlüter schreibt die Kosten für die Anschaffung der Anlagegüter ab.

Nennen Sie **3** Gründe, die die Abschreibung von Anlagegütern notwendig machen!

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

2. Fixe und variable Kosten/ Aufgabe der Kosten- und Leistungsrechnung

Abschreibungen zählen zu den fixen Kosten des Warenhauses Schlüter, die in die Kosten- und Leistungsrechnung des Unternehmens einfließen.

2.1

Unterscheiden Sie die Begriffe fixe und variable Kosten und nennen Sie jeweils 2 Beispiele!

2.2

Beschreiben Sie, welche Aufgabe die Kosten- und Leistungsrechnung erfüllt?

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

3. Break-even-Point/ Deckungsbeitrag

Der Geschäftsleitung liegen aus der Kosten- und Leistungsrechnung folgende Zahlen vor:

Abteilung	I	II	III	Gesamt
Umsatzerlöse (netto)	150.000,00 €	192.500,00 €	65.000,00 €	
Wareneinsatz	53.700,00 €	86.975,00 €	26.350,00 €	
Variable Handlungskosten	50.100,00 €	48.000,00 €	38.600,00 €	
Deckungsbeitrag				
Fixe Kosten				79.800,00 €
Betriebsgewinn/ Betriebsergebnis				

3.1

Wozu dient die Deckungsbeitragsrechnung? Was verstehen Sie in diesem Zusammenhang unter dem Break-even-Point?

3.2

Berechnen Sie den Deckungsbeitrag für Warengruppe II!

€ ,

Feld für Nebenrechnungen

Ausdruck für:

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

5. Aufgabe

Welche Aussage zu der unten stehenden Tabelle ist richtig?
Tragen Sie die entsprechende Lösungskennziffer in das Lösungskästchen ein.

1. Der Verbraucherpreisindex ist im Juni 2008 gegenüber dem Basisjahr 2005 um 7 % gesunken.
2. Der Index der Einzelhandelspreise war, bezogen auf das Basisjahr, im Juli 2008 höher als im Juni 2008.
3. Der Verbraucherpreisindex ist bis September 2008 gleichmäßig gestiegen.
4. Der Verbraucherpreisindex und der Index der Einzelhandelspreise entsprechen den Werten des Basisjahres.
5. Im November ist der Verbraucherpreisindex im Vergleich zum Basisjahr um 6,5 % gestiegen.

Verbraucherpreisindex und Index der Einzelhandelspreise bis November 2008

Monat	**Verbraucherpreisindex** (Basisjahr 2005 = 100)	**Index der Einzelhandelspreise*** (Basisjahr 2000 = 100)
Januar	105,3	112,3
Februar	105,8	112,8
März	106,3	113,4
April	106,1	113,8
Mai	106,7	113,8
Juni	107,0	113,9
Juli	107,6	113,9
August	107,3	113,7
September	107,2	113,7
Oktober	107,0	113,9
November	106,5	113,3

Quelle: Statistisches Bundesamt
* Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (in Verkaufsräumen)

6. Aufgabe

In der Vorbereitungsphase zur Eröffnung des Marktes für Unterhaltungselektronik schließen Sie eine Reihe von Rechtsgeschäften ab.

Damit ein Geschäft rechtsgültig ist, muss es den gesetzlichen Vorschriften entsprechen.

Welche **2** der folgenden 5 beschriebenen Rechtsgeschäfte sind anfechtbar?
Tragen Sie die entsprechenden Lösungskennziffern in die Lösungskästchen ein.

1. Der Verkauf eines nicht betriebsnotwendigen Grundstücks wird durch mündliche Übereinkunft zwischen Ihnen und dem Käufer abgeschlossen.

2. Sie bestellen beim Großhändler „Kaiser“ aufgrund eines verbindlichen Angebotes 100 Monitore. Durch einen Schreibfehler werden in der schriftlichen Auftragsbestätigung, die einige Tage später eintrifft, jedoch 1000 Stück aufgeführt.

3. Ein Gebrauchtwagenhändler verkauft Ihnen einen Unfallwagen, den Sie als Lieferwagen nutzen möchten, als garantiert „unfallfrei“.

4. Ein Kreditinstitut verlangt für ein beantragtes Darlehen 35 % Zinsen.

5. Sie schließen, ohne Kenntnis von dessen Entmündigung und Geschäftsunfähigkeit, einen Arbeitsvertrag mit Herrn Kruse als Lagerhilfskraft ab.

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

Prüfungstrainer zur Abschlussprüfung Geschäftsprozesse im Einzelhandel

Artikelnummer: 271
ISBN: 978-3-88234-271-0

Inhalt:

- Einkauf
- Sortimentsgestaltung
- logistische Prozesse
- Verkauf
- unterstützende Prozesse wie: Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen

Prüfungstrainer zur Abschlussprüfung Fallbezogenes Fachgespräch

Artikelnummer: 272
ISBN: 978-3-88234-271-7

Inhalt:

- Beratung, Ware, Verkauf
- Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft
- Warenwirtschaftliche Analyse
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Marketing
- IT-Anwendungen
- Personal
- Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit

Cleveres Formelheftchen für Einzelhändler

Artikelnummer: 975
ISBN: 978-3-88234-975-7

Inhalt:

- Dreisatz
- Kalkulationsschema
- Gewinn
- Prozentrechnen
- u. a.

Ob in der Berufsschule oder bei der alltäglichen Arbeit - mit dem Formelheftchen haben Sie stets alle wichtigen Formeln als angehender Einzelhändler oder Verkäufer griffbereit. Handlungsorientierte Beispiele zeigen Ihnen die Anwendung der Formeln in der Praxis.

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

Hinweis

Der vorliegende Prüfungs-Quick-Check enthält eine exemplarische Auswahl von Aufgaben und Lösungen aus unseren entsprechenden berufsspezifischen Prüfungstrainern. Die Aufgaben wurden inhaltlich so ausgewählt, dass sie möglichst lange Gültigkeit besitzen und allgemeines Prüfungswissen abfragen.

Quelle

Prüfungstrainer Abschlussprüfung
Kaufmann/-frau im Einzelhandel,
4. Auflage 2008 / 5. Auflage 2009,
ISBN 978-3-88234-288-8

Da unsere Prüfungstrainer in regelmäßigen Abständen aktualisiert und an den neuesten gesetzlichen Stand angepasst werden, sind bereits Neuauflagen der hier als Aufgabenquelle genutzten Prüfungstrainer erhältlich.

Die **aktuellen Auflagen** finden Sie unter:

www.u-form-shop.de

© U-Form Verlag
Hermann Ullrich (GmbH & Co) KG
Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen
Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 208963
Internet: www.u-form.de · E-Mail: uform@u-form.de

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Lösungen

Auflage 2012

1. Aufgabe – Prüfungsbereich Kaufmännische Handelstätigkeit

Auszug aus dem Prüfungstrainer Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Aufgabe 1.06, 4. Auflage 2008, ISBN 978-3-88234-288-8

a) **Ermittlung der Schadenssumme durch Ladendiebstahl von Kunden**

Inventurdifferenz Warenhaus Schlüter	100 %	=	300.000,00 €
Ladendiebstahl durch Kunden	53 %	=	x

$$x = \frac{300.000{,}00\ € \cdot 53\ \%}{100\ \%} = 159.000{,}00\ €$$

Die Schadenssumme, die durch Diebstähle von Kunden entstanden ist beträgt 159.000,00 €.

€ ,
1 5 9 0 0 0 | 0 0

b) **Ermittlung der Schadenssumme durch organisatorische Mängel**

Inventurdifferenz Warenhaus Schlüter	100 %	=	300.000,00 €
Inventurdifferenz durch organisatorische Mängel	17 %	=	x

$$x = \frac{300.000{,}00\ € \cdot 17\ \%}{100\ \%} = 51.000{,}00\ €$$

Die Schadenssumme, die durch organisatorische Mängel entstanden ist beträgt 51.000,00 €.

€ ,
5 1 0 0 0 | 0 0

c) **Ermittlung des Anteils der Inventurdifferenz in Euro, der keinen Verlust im eigentlichen Sinne darstellt**

Inventurdifferenz durch organisatorische Mängel	100 %	=	51.000,00 €
Anteil, der keinen Verlust im eigentlichen Verlust darstellt	6 %	=	x

$$x = \frac{51.000{,}00\ € \cdot 6\ \%}{100\%} = 3.060{,}00\ €$$

Der Anteil der Inventurdifferenz, der keinen Verlust im eigentlichen Sinne darstellt beträgt 3.060,00 €.

€ ,
3 0 6 0 | 0 0

Berechnung des Prozentwertes (w)

100 %	=	Grundwert (G)
Prozentsatz (p)	=	x

$$x = \frac{\text{Grundwert (G)} \cdot \text{Prozentsatz (p)}}{100}$$

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

2. Aufgabe – Prüfungsbereich Kaufmännische Handelstätigkeit

Auszug aus dem Prüfungstrainer Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Aufgabe 1.12, 4. Auflage 2008, ISBN 978-3-88234-288-8

Um die Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung zu kontrollieren, werden vom Einzelhändler regelmäßig Lagerkennziffern errechnet. Hierzu gehören u. a. die Lagerbestandsgrößen: Mindestbestand, Meldebestand, Höchstbestand sowie der durchschnittliche Lagerbestand und die Lagermesszahlen: Lagerumschlagshäufigkeit, Lagerdauer und Lagerzinssatz.

Die Ergebnisse dieser Berechnung bilden die Grundlage für unternehmerische Entscheidungen und für die Kalkulation.

a) **Berechnung des durchschnittlichen Lagerbestandes**

Formel: Durchschnittlicher Lagerbestand

$$\textbf{Durchschnittlicher Lagerbestand} = \frac{\text{Jahresanfangsbestand} + 4 \text{ Jahresendbestände}}{5}$$

Addition der Lagerendbestände

	6.100,00 €	Lagerendbestand März
+	7.500,00 €	Lagerendbestand Juni
+	7.860,00 €	Lagerendbestand September
+	11.170,00 €	Lagerendbestand Dezember
=	32.630,00 €	

$$\text{Durchschnittlicher Lagerbestand} = \frac{\text{Jahresanfangsbestand } 5.900{,}00\ € + 4 \text{ Jahresendbestände } 32.630{,}00\ €}{5}$$

$$= 7.706{,}00\ €$$

Der durchschnittliche Lagerbestand für Jahr betrug 7.706,00 €.

€ ,
7 7 0 6 | 0 0

b) **Berechnung der Lagerumschlagshäufigkeit**

Formel: Lagerumschlag

$$\textbf{Lagerumschlag} = \frac{\text{Wareneinsatz}}{\text{Durchschnittlicher Lagerbestand}}$$

$$\text{Lagerumschlag} = \frac{20.035{,}00\ €}{7.706{,}00\ €} = 2{,}60$$

Der Lagerumschlag betrug 2,60.

,
2 | 6 0

c) **Berechnung der Lagerdauer**

Formel: Lagerdauer

$$\textbf{Lagerdauer} = \frac{360}{\text{Lagerumschlag}}$$

$$\text{Lagerdauer} = \frac{360{,}00}{2{,}60} = 138{,}46 \text{ Tage} \triangleq 138 \text{ Tage}$$

Der Lagerdauer betrug im Sortimentsbereich Grußkarten und Geschenkpapier 138 Tage.

Tage
1 3 8

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

d) **Berechnung des Rohgewinns in Euro**

Der Rohgewinn ist die Differenz zwischen dem Nettoverkaufspreis und dem Wareneinsatz (Einstandspreis). Zur Ermittlung des Nettoumsatzes muss der Bruttoverkaufspreis (Umsatzerlöse brutto) um die Mehrwertsteuer bereinigt werden.

Bruttoverkaufspreis	119 %	=	34.720,00 €
Nettoverkaufspreis	100 %	=	x

$$x = \frac{34.720{,}00\ € \cdot 100\ \%}{119\ \%} = 29.176{,}47\ €\ \text{Nettoverkaufspreis}$$

	Nettoverkaufspreis	29.176,47 €
–	Wareneinsatz	20.035,00 €
=	Rohgewinn	9.141,47 €

Der Sortimentsbereich Grußkarten und Geschenkpapier hat im Jahr 2007 einen Rohgewinn von 9.141,47 € erzielt.

€				,	
9	1	4	1	4	7

3. Aufgabe – Prüfungsbereich Einzelhandelsprozesse

Auszug aus dem Prüfungstrainer Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Aufgabe 2.04, 4. Auflage 2008, ISBN 978-3-88234-288-8

1. Lagerplatzordnung

Ein computergestütztes Warenwirtschaftssystem erfasst artikelgenau den gesamten Warenfluss von der Beschaffung bis zum Absatz der Ware.

Im Rahmen der **Lagerplatzverwaltung** des computergestützten Warenwirtschaftssystems kann die Ware entweder systematisch oder chaotisch sortiert werden.

Bei der **systematischen Lagerplatzanordnung** wird jeder Artikel einem festen Platz zugeordnet. Für jeden Lagerplatz wird eine Lagernummer/ Lageradresse vergeben, wodurch das Auffinden der Ware erleichtert wird.

Bei der **chaotischen Lagerorganisation** weist der Computer der Ware den nächsten leeren Platz zu und merkt sich den Lagerort. So kann es vorkommen, dass der gleiche Artikel in mehreren Lagerplätzen eingelagert wird. Ziel der chaotischen Lagerordnung ist die optimale Ausnutzung der vorhandenen Lagerfläche.

2. Einlagerungsgesichtspunkte

Die Ware kann nach unterschiedlichen Einlagerungsgesichtspunkten in das Lager einsortiert werden.

Einlagerungsgesichtspunkte können u. a. sein:

- Art der Ware, d. h. Einteilung nach Warengruppen (Schulbedarf, Bürobedarf, Bastelartikel, Grußkarten und Geschenkpapier)
- Wert des Lagergutes
- Umschlagshäufigkeit, d. h. Artikel, die besonders häufig nachgefragt werden, lagern in leicht zugänglichen Bereichen
- Zeitpunkt der Einlagerung: Bei der Einlagerung der Ware wird die neue Ware hinter der alten Ware eingelagert
- Erfordernisse der Lagerorganisation

3. Meldebestand

Um eine wirtschaftliche Lagerführung zu gewährleisten, müssen für jeden Artikel Mindest- und Meldebestand festgelegt werden. Das Warenwirtschaftssystem kann beim Erreichen eines bestimmten Lagerbestandes eine Nachbestellung auslösen.

Der **Meldebestand** ist der Bestand, bei dessen Erreichen neue Ware bestellt werden muss. Dieser Wert muss so hoch bemessen sein, dass beim Eingang der neuen Ware gerade noch der Mindestbestand vorhanden ist.
Bei der Berechnung muss neben dem Mindestbestand zusätzlich der tägliche Absatz und die Lieferzeit berücksichtigt werden.

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

Der **Mindestbestand** (auch eiserner Bestand oder Sicherheitsbestand) sollte ständig am Lager sein. Er muss so bemessen sein, dass bei unvorhergesehenen Ereignissen wie z. B. Lieferschwierigkeiten, ein reibungsloser Verkauf gewährleistet bleibt. Dieser Bestand darf nur in Ausnahmefällen angegriffen werden.

Formel: Meldebestand

Meldebestand = (Tagesabsatz · Lieferzeit) + Mindestbestand

4. Aufgabe – Prüfungsbereich Einzelhandelsprozesse

Auszug aus dem Prüfungstrainer Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Aufgabe 2.06, 4. Auflage 2008, ISBN 978-3-88234-288-8

1. Gründe für Abschreibungen

Gründe für die Abschreibung können sein:

- Abnutzung durch Gebrauch (gebrauchsbedingte Abschreibung)
- technische Veralterung (technisch bedingte Abschreibung)
- natürlicher Verschleiß durch Verwitterung, Verrosten oder Zersetzung
- wirtschaftliche Überholung (z. B. durch Änderung auf dem Absatzmarkt)

Information:

Jedes Unternehmen muss eine Vielzahl von Betriebsmitteln, wie z. B. Fahrzeuge, Warenträger, Büroausstattungen und EDV-Anlagen einsetzen.
Durch die Nutzung verlieren diese Anlagegüter allerdings an Wert.

Die jährliche Abnutzung wird durch die Abschreibung auf dem Aufwandskonto „Abschreibungen“ erfasst.
Abschreibung ist ein Verfahren zur Erfassung der Wertminderung und der Verteilung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten von betrieblichen Vermögensgegenständen.

Grundlage für die Abschreibung ist der Anschaffungswert des Anlagegutes.

Durch die Abschreibung wird der tatsächliche Wert des Betriebsvermögens in der Buchhaltung ausgewiesen und die Wertminderung auf die Nutzungsjahre verteilt.

Abschreibungen zählen zu den Kosten des Betriebes und gehen damit in die Kalkulation der Verkaufspreise ein.

Als Finanzierungsfaktor bewirken die Abschreibungen, dass dem Unternehmen am Ende der Nutzungsdauer der ursprüngliche Anschaffungswert für die Neuanschaffung eines gleichartigen Anlagegutes wieder zur Verfügung steht.

2. Fixe und variable Kosten/ Aufgabe der Kosten- und Leistungsrechnung

2.1

Fixe Kosten werden als beschäftigungsunabhängige Kosten bezeichnet. Sie fallen unabhängig vom Umsatz an und bleiben über einen längeren Zeitraum konstant. Fixe Kosten sind u. a.: Gehälter, Miete, Steuern, Abschreibungen, Energiekosten und Zinsen für Kredite.

Variable Kosten hingegen sind abhängig vom getätigten Umsatz. Sie werden als beschäftigungsabhängige Kosten bezeichnet und sinken bzw. steigen mit zu- bzw. abnehmenden Umsatz. Zu den variablen Kosten zählen u. a. Warenkosten, Umsatzprovisionen, Entgelt für Überstunden, Verpackungs- und Transportkosten.

Die Kosten eines Unternehmens fließen in die Kosten- und Leistungsrechnung ein.

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

2.2

Die **Kosten- und Leistungsrechnung** dient dazu, den Erfolg der eigentlichen Betriebstätigkeit, dem Verkauf von Waren, zu ermitteln.
Sie liefert dem Unternehmer die nötigen Zahlenwerte, auf deren Grundlage er seine betriebswirtschaftlichen Entscheidungen treffen kann.

In der **Gewinn- und Verlustrechnung** werden alle Aufwendungen und Erträge des Unternehmens gegenübergestellt.

In der **Kosten- und Leistungsrechnung** werden dagegen nur die Aufwendungen (Kosten) und Erträge (Leistungen) gegenüber gestellt, die ausschließlich durch die eigentliche Betriebstätigkeit, dem Warenverkauf, entstehen.

Ergebnis der Kosten- und Leistungsrechnung ist das Betriebsergebnis.
Es ermöglicht dem Unternehmer die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeit und den Betriebsvergleich, da betriebsfremde und außerordentliche Aufwendungen und Erträge abgegrenzt werden und nicht in das Betriebsergebnis einfließen.

3. Break-even-Point/ Deckungsbeitrag

3.1

Der **Deckungsbeitrag** ergibt sich als Differenz zwischen den Umsatzerlösen (netto) und den variablen Kosten. Der Deckungsbeitrag dient als Beitrag zur Deckung der fixen Kosten, die im Betrieb insgesamt anfallen.

Beispiel:

Für einen verkauften Artikel wird ein Umsatz (netto) von 500,00 € erzielt.
Werden die variablen Kosten von 350,00 € abgezogen, ergibt das eine Differenz (Deckungsbeitrag) von 150,00 € je Stück.
Der Einzelhändler hat im letzten Monat 50 Stück dieses Artikels verkauft und damit einen Deckungsbeitrag von 7.500,00 € erzielt. Es fielen fixe Kosten in Höhe von 6.000,00 € an. Der Deckungsbeitrag dieses Artikels deckt nicht nur die fixen Kosten, sondern trägt sogar mit 1.500,00 € zum Gewinn bei.

Deckt die Summe aller Deckungsbeiträge exakt die angefallenen fixen Kosten, wird der **Break-even-Point** (engl. für Gewinnschwelle) erreicht.Wird dieser Punkt nicht erreicht, bewegt sich das Unternehmen in der Verlustzone.

3.2

Deckungsbeitragsrechnung für Warengruppe II

	Umsatzerlöse (netto)	192.500,00 €
–	Wareneinsatz	86.975,00 €
–	variable Handlungskosten	48.000,00 €
=	Deckungsbeitrag	57.525,00 €

Der Deckungsbeitrag für die Warengruppe II beträgt 57.525,00 €.

€					,		
5	7	5	2	5	0	0	

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

5. Aufgabe – Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

Auszug aus dem Prüfungstrainer Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Aufgabe 3.05, 5. Auflage 2009, ISBN 978-3-88234-288-8

Die Auswahlantwort **5** ist richtig. 5

Der Verbraucherpreisindex im Basisjahr 2005 entspricht dem Wert 100, der Verbraucherpreisindex für den Monat November 2008 ist mit 106,5 angegeben. Dies entspricht also einer Steigerung des Verbraucherpreisindexes von 6,5 Prozent.

Der Verbraucherpreisindex misst die durchschnittliche Preisentwicklung aller Waren und Dienstleistungen, die von den privaten Haushalten für Konsumzwecke gekauft werden.

In diesem Wert wird die Veränderung der Preise für einen festgelegten „Warenkorb“* ermittelt.

Für etwa 700 Waren und Dienstleistungen, die repräsentativ für den Verbrauch der privaten Haushalte sind, werden jeweils zur Monatsmitte von ca. 560 Preisermittlern der Statistischen Landesämter und 15 Mitarbeitern des Statistischen Bundesamtes die entsprechenden Preise erhoben.

Aus den Einzelergebnissen von Bund und Ländern erstellt das Statistische Bundesamt darüber hinaus auch den Index der Einzelhandelspreise, der auf ca. 530 Einzelpositionen basiert.

Die erhobenen Preise werden in ein Verhältnis zu den Preisen des festgelegten Basisjahres gesetzt, wodurch die prozentuale Entwicklung deutlich wird. Das aktuelle Basisjahr für den Verbraucherpreisindex ist das Jahr 2005. Eine Anpassung des Basisjahres erfolgt üblicherweise alle fünf Jahre. Sie ist notwendig, da sich die Verbrauchergewohnheiten im Laufe der Zeit verändern.

Der Index für Einzelhandelspreise wurde noch nicht auf das neue Basisjahr umgerechnet, sodass noch das Basisjahr 2000 = 100 gültig ist. Die Umrechnung der Einzelhandelspreise auf das Basisjahr 2005 erfolgt voraussichtlich im Jahr 2009.

6. Aufgabe – Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

Auszug aus dem Prüfungstrainer Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Aufgabe 3.06, 5. Auflage 2009, ISBN 978-3-88234-288-8

Die Auswahlantworten **2** und **3** sind richtig. 2 3

Gültig zustande gekommene Rechtsgeschäfte werden durch Anfechtung mit rückwirkender Kraft unwirksam.

Anfechtbar sind Rechtsgeschäfte,
- die durch Irrtum in der Erklärung, der Übermittlung oder über wesentliche Eigenschaften der Person oder der Sache, abgegeben wurden (z. B. durch Verschreiben oder Versprechen),
- die aufgrund arglistiger Täuschung (bewusstes Verschweigen von Mängeln) abgegeben wurden,
- die durch Drohung oder Nötigung erzwungen wurden.

Nichtig, also von vornherein ungültig, sind Rechtsgeschäfte,
- bei denen die Willenerklärung von Geschäftsunfähigen abgegeben wird, geschäftsunfähig sind Kinder unter sieben Jahren und dauernd geisteskranke Personen.
- die im Zustand der Bewusstlosigkeit oder vorübergehender Störung der Geistestätigkeit abgegeben wird. Beispiel: Jemand verschenkt im Alkohol- oder Drogenrausch sein Auto
- die nur zum Schein abgegeben wurden (Scheingeschäft) oder offensichtlich nicht ernst gemeint waren (Scherzgeschäft).
- die gegen gesetzliche Bestimmungen, gesetzliche Formvorschriften oder die guten Sitten verstoßen.

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

zu 1. Dieses Rechtsgeschäft ist nichtig, da es gegen eine rechtsgeschäftliche Formvorschrift verstößt. Haus- und Grundstückskäufe müssen schriftlich abgeschlossen und notariell beurkundet werden.

zu 2. Dieses Rechtsgeschäft ist anfechtbar, da ein Irrtum in der Übermittlung vorliegt.

zu 3. Dieses Rechtsgeschäft ist anfechtbar, da der Käufer arglistig getäuscht wurde. Eine arglistige Täuschung liegt vor, wenn ein wichtiger Umstand, der dem Verkäufer bekannt ist, dem Käufer verschwiegen wird.

zu 4. Dieses Rechtsgeschäft ist nichtig, da es gegen die guten Sitten verstößt. Zinsen in Höhe von 35 % zu erheben ist Wucher.

zu 5. Mit der Entmündigung und der Geschäftsunfähigkeit von Herrn Kruse ist der Arbeitsvertrag nichtig.

Rechts- und Geschäftsfähigkeit

Um rechtswirksam Geschäfte abschließen zu können müssen die gesetzlichen Vorschriften zur Rechts- und Geschäftsfähigkeit berücksichtigt werden.

Unter **Rechtsfähigkeit** versteht man die Fähigkeit Träger von Rechten und Pflichten zu sein. Dabei wird zwischen natürlichen und juristischen Personen unterschieden.

Juristische Personen sind Personen des privaten Rechts (Kapitalgesellschaften, Vereine) und des öffentlichen Rechts (Schulen, Krankenhäuser).

Die Rechtsfähigkeit natürlicher Personen beginnt mit der Geburt und endet mit dem Tod. Die Rechtsfähigkeit juristischer Personen beginnt mit der Eintragung und endet mit der Löschung aus den entsprechenden Registern.

Als geschäftsfähig gelten alle Personen, die rechtsgültige Willenserklärungen abgeben können. Die **unbeschränkte Geschäftsfähigkeit** erreicht man mit der **Vollendung des 18. Lebensjahres**.

Das Bürgerliche Gesetzbuch schützt Kinder und Jugendliche vor den Folgen des Rechts- und Geschäftsverkehrs.

Kinder bzw. Jugendliche zwischen **7 und 18 Jahren sind beschränkt geschäftsfähig**. Rechtsgeschäfte beschränkt geschäftsfähiger Personen bedürfen grundsätzlich der Zustimmung der gesetzlichen Vertreter. Wird ein Rechtsgeschäft von Minderjährigen ohne vorherige Zustimmung der gesetzlichen Vertreter abgeschlossen, ist der Vertrag **schwebend unwirksam**.
Dies bedeutet, dass der Vertrag bei Ablehnung durch die gesetzlichen Vertreter unwirksam oder bei deren nachträglicher Zustimmung wirksam wird.
Verträge, die der Minderjährige im Rahmen der ihm zur Verfügung gestellten Mittel abschließt, sind wirksam (Taschengeldparagraf).

Hinweis:

Der vorliegende Prüfungs-Quick-Check enthält eine exemplarische Auswahl von Aufgaben und Lösungen aus unseren entsprechenden berufsspezifischen Prüfungstrainern. Die Aufgaben wurden inhaltlich so ausgewählt, dass sie möglichst lange Gültigkeit besitzen und allgemeines Prüfungswissen abfragen.

Quelle

Prüfungstrainer Abschlussprüfung
Kaufmann/-frau im Einzelhandel,
4. Auflage 2008 / 5. Auflage 2009,
ISBN 978-3-88234-288-8

Da unsere Prüfungstrainer in regelmäßigen Abständen aktualisiert und an den neuesten gesetzlichen Stand angepasst werden, sind bereits Neuauflagen der hier als Aufgabenquelle genutzten Prüfungstrainer erhältlich.

Die **aktuellen Auflagen** finden Sie unter:
www.u-form-shop.de

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag

Prüfungstrainer zur Abschlussprüfung Geschäftsprozesse im Einzelhandel

Artikelnummer: 271
ISBN: 978-3-88234-271-0

Inhalt:

- Einkauf
- Sortimentsgestaltung
- logistische Prozesse
- Verkauf
- unterstützende Prozesse wie: Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen

Prüfungstrainer zur Abschlussprüfung Fallbezogenes Fachgespräch

Artikelnummer: 272
ISBN: 978-3-88234-271-7

Inhalt:

- Beratung, Ware, Verkauf
- Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft
- Warenwirtschaftliche Analyse
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Marketing
- IT-Anwendungen
- Personal
- Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit

Cleveres Formelheftchen für Einzelhändler

Artikelnummer: 975
ISBN: 978-3-88234-975-7

Inhalt:

- Dreisatz
- Kalkulationsschema
- Gewinn
- Prozentrechnen
- u. a.

Ob in der Berufsschule oder bei der alltäglichen Arbeit - mit dem Formelheftchen haben Sie stets alle wichtigen Formeln als angehender Einzelhändler oder Verkäufer griffbereit. Handlungsorientierte Beispiele zeigen Ihnen die Anwendung der Formeln in der Praxis.

© U-Form Verlag
Hermann Ullrich (GmbH & Co) KG
Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen
Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 208963
Internet: www.u-form.de · E-Mail: uform@u-form.de

Kopieren verboten! Kaufmann/-frau im EH · © 2012 U-Form Verlag