

Abschlussprüfung Sommer 2026

Lösungshinweise

Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Teil 2 der Abschlussprüfung

Geschäftsprozesse im Einzelhandel
100 Punkte

Allgemeine Korrekturhinweise

1. Lesen Sie bitte zunächst die Aufgaben und Lösungshinweise ganz durch, bevor Sie mit der Korrektur beginnen. Nehmen Sie die Korrektur anhand der Angaben in den Lösungshinweisen vor.
2. Die Aufgaben und Lösungshinweise wurden von dem zuständigen Ausschuss mit der größtmöglichen Sorgfalt erstellt. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Arbeiten der Teilnehmer richtige Antworten/Lösungen enthalten, die hier nicht vorgesehen sind. Bitte vergeben Sie in diesem Fall Ihre Punktzahl in Anlehnung an die Lösungshinweise.
3. Wenn Sie die Lösung eines Prüfungsteilnehmers im Vergleich zu den Lösungshinweisen nur als teilweise richtig werten, reduzieren Sie bitte die in den Lösungshinweisen genannte Punktzahl entsprechend. Wenn ein Prüfungsteilnehmer mehr Angaben macht, als in der Aufgabe gefordert sind, sind nur die erstgenannten Angaben in der geforderten Anzahl zu bewerten. Bei Rechenaufgaben sind Ergebnisse, die aufgrund vorheriger Rechenfehler von den Lösungshinweisen abweichen, als richtig zu werten.
4. Bei fachlich richtigen Antworten können – entsprechend den Angaben in den Lösungshinweisen – für eine schlüssige Formulierung oder formgerechte Darstellung Punkte vergeben werden. Ansonsten fließen die deutsche Sprache und die Darstellung nicht in die Bewertung mit ein.
5. Tragen Sie das Ergebnis der Korrektur auf dem Bearbeitungsbogen (jeweiliges Feld für die Punkte der ungebundenen Aufgaben) für den jeweiligen Prüfling ein! Die Punktwerte sind ganzzahlig anzugeben (z. B. 6 oder 3). Wenn ein Prüfling die Aufgabe nicht bearbeitet hat oder wegen falscher Antwort null Punkte erhält, ist 0 einzutragen.
6. Für die Bewertung gilt folgender Punkte-Noten-Schlüssel!

Note 1:	100 - 92 Punkte	Note 2:	unter 92 - 81 Punkte	Note 3:	unter 81 - 67 Punkte
Note 4:	unter 67 - 50 Punkte	Note 5:	unter 50 - 30 Punkte	Note 6:	unter 30 - 0 Punkte

Die Vervielfältigung, Verbreitung und öffentliche Wiedergabe dieser Lösungshinweise ist nicht gestattet. Zuwiderhandlungen werden zivil- und strafrechtlich (§§ 97 ff., 106 ff. UrhG) verfolgt.

© IHK Nürnberg für Mittelfranken – AKA – Nürnberg 2026 – Alle Rechte vorbehalten!

Lösungshinweise	Punkte
<p>1. Aufgabe (25 Punkte)</p> <p>1.1</p> <p>5.737.000,00 € = 100 % X = 7,9 % $X = 5.737.000,00 \text{ €} \times 7,9 : 100$ X = 453.223,00 €</p>	<p>1 1</p>
<p>1.2</p> <p>Umsatz 2026: 453.223,00 € = 100 % X = 105 % $X = 453.223,00 \text{ €} \times 105 : 100$ X = 475.884,15 €</p> <p>Umsatz 2027: 475.884,15 € = 100 % X = 105 % $X = 475.884,15 \text{ €} \times 105 : 100$ X = 499.678,36 €</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler (auch aus 1.1) führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	<p>1 1 1 1</p>
<p>1.3</p> <p>4 Nachteile, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Viel Konkurrenz - Kein sofortiger Zahlungseingang (Zahlungssicherheit) - Risiko bei Verkauf auf Rechnung - Kostenaufwand für professionelle Werbung - Abwicklung des Warenversandes/Rücksendungen der Kunden - Transportrisiko - Qualität der Ware 	<p>4</p>
<p>1.4</p> <p>Beschreibung, z. B. Die Primärforschung ist die Erhebung neuer, bisher nicht vorhandener Daten.</p> <p>2 Vorteile, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Daten sind auf das Unternehmen zugeschnitten - Daten sind aktuell - Daten sind sehr genau 	<p>1 2</p>

Lösungshinweise	Punkte
<p>1.5</p> <p>Erläuterung Sortimentsdiversifikation, z. B. Verbreiterung des Sortiments durch Aufnahme neuer Warengruppen, die bisher nicht geführt wurden.</p> <p>Beispiel, z. B. Die Maxikauf GmbH bietet eine neue Warengruppe „Mobilfunkgeräte“ an.</p> <p>Erläuterung Sortimentsdifferenzierung, z. B. Die Artikelauswahl innerhalb bereits bestehender Warengruppen wird erhöht.</p> <p>Beispiel, z. B. Die Maxikauf GmbH bietet in der Warengruppe „Wein“ nun auch alkoholfreien Wein an.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>1</p>
<p>1.6</p> <p>3 Maßnahmen, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Regionale Lieferanten, um Transportwege zu reduzieren - Nutzung von Mehrwegverpackungen, um Verpackungsmüll zu reduzieren - Digitalisierung im Beschaffungsprozess, um Papier einzusparen - Natürliche Verpackungsmaterialien verwenden, da diese biologisch abbaubar sind - Transportfahrzeuge auf E-Antriebe umstellen, da dadurch der CO²-Ausstoß reduziert wird 	<p>6</p>
<p>2. Aufgabe (10 Punkte)</p> <p>2.1</p> <p>4 Informationen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Angaben des Bruttopreises pro Artikel - Angaben des Gesamtpreises - Zahlungs- und Lieferbedingungen - Impressum - Disclaimer/Haftungsausschluss - Rücksendekosten - Widerrufsbelehrung - AGB 	<p>4</p>
<p>2.2</p> <p>Der Kunde kann bis spätestens 24.03.2026 von seinem Widerrufsrecht Gebrauch machen.</p>	<p>2</p>
<p>2.3 (4 Punkte)</p> <p>2.3.1</p> <p>Durch Kenntnisnahme (1 Punkt) und Zustimmung (1 Punkt).</p> <p>2.3.2</p> <p>Erläuterung, z. B. Die Maxikauf GmbH muss nicht für jeden Kunden die Vertragsinhalte neu aushandeln.</p>	<p>2</p> <p>2</p>

Lösungshinweise				Punkte
3. Aufgabe (10 Punkte)				
3.1				
Artikel	TAUBE	KUSCHEL	FLAUSCHI	
Umsatzerlöse	50.000,00 €			
Wareneinsatz	37.000,00 €			
= Rohgewinn	13.000,00 € (1 P.)			1
Variable Handlungskosten	16.150,00 €			
= Deckungsbeitrag	- 3.150,00 € (1 P.)	19.600,00 €	23.840,00 €	1
Summe der Deckungsbeiträge		40.290,00 € (1. P.)		1
Betriebsergebnis		26.990,00 € (1. P.)		1
<i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>				
3.2				
Ein Argument gegen Verbleib im Sortiment, z. B.				2
- Negativer Deckungsbeitrag				
- Betriebsergebnis wird negativ beeinflusst				
Ein Argument für Verbleib im Sortiment, z. B.				2
- Sortimentstreuung, weil die Kunden diesen Artikel (Marke) erwarten				
- Sortimentsstruktur, bleibt erhalten, weil hochwertiger Artikel				
<i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>				
3.3				
26.990,00 € + 3.150,00 € (1 Punkt) = 30.140,00 € (1 Punkt)				2
(Das Betriebsergebnis erhöht sich um 3.150,00 € und beträgt nach Herausnahme der Badetücher „TAUBE“ 30.140,00 €)				
<i>Hinweis: Folgefehler führen aus 3.1 nicht zum Punktabzug!</i>				
4. Aufgabe (14 Punkte)				
4.1				5
Höfer	Darlehensschuld zu Beginn des Jahres	Zinsen 4,75 %	Tilgung am Ende des Jahres	Restschuld am Ende des Jahres
1. Jahr	80.000,00 €	3.800,00 €	16.000,00 €	64.000,00 €
2. Jahr	64.000,00 €	3.040,00 €	16.000,00 €	48.000,00 €
3. Jahr	48.000,00 €	2.280,00 €	16.000,00 €	32.000,00 €
4. Jahr	32.000,00 €	1.520,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €
5. Jahr	16.000,00 €	760,00 €	16.000,00 €	0,00 €
SUMME		11.400,00 €		
<i>Hinweis: Rundungsdifferenzen führen nicht zum Punktabzug! Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>				

Lösungshinweise					Punkte
4.2					5
Kreditbank Plus	Darlehensschuld zu Beginn des Jahres	Zinsen 4,5 %	Tilgung am Ende des Jahres	Restschuld am Ende des Jahres	
1. Jahr	80.000,00 €	3.600,00 €		80.000,00 €	
2. Jahr	80.000,00 €			80.000,00 €	
3. Jahr	80.000,00 €			80.000,00 €	
4. Jahr	80.000,00 €			80.000,00 €	
5. Jahr	80.000,00 €	3.600,00 €	80.000,00 €	0,00 €	
SUMME		18.000,00 €			
<i>Hinweis: Rundungsdifferenzen führen nicht zum Punktabzug! Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>					
4.3					2
Begründung, z. B. Das Darlehen über das Bankhaus Höfer wird empfohlen, da die Zinsaufwendungen geringer ausfallen und keine Sicherungsübereignung erforderlich ist.					
<i>Hinweis: Folgefehler aus 4.1 und 4.2 führen nicht zum Punktabzug!</i>					
4.4					2
Beschreibung, z. B. Die Sicherungsübereignung ist eine Art der Kreditsicherung. Hier übereignet der Kreditnehmer ein bewegliches Gut (z. B. Auto) zur Sicherheit an den Kreditgeber. Der Kreditnehmer ist Besitzer des Gutes, der Kreditgeber ist Eigentümer.					
5. Aufgabe (28 Punkte)					
5.1					
Personalbedarfsplanung (aktueller Mitarbeiterbestand: 87 Mitarbeiter)					
Planungsjahr	2027				
Personal-Sollbestand	90				
Personal-Istbestand (ohne Azubis)	87				
- Personalabgänge	3 Fluktuation + 1 Ruhestand = 4 Abgänge (2 Punkte)				2
+ Personalzugänge	1 Elternzeit-Rückkehrer + 2 übernommene Azubis = 3 Zugänge (2 Punkte)				2
Zwischensumme	86 (1 Punkt)				1
Personalbedarf/-abbau	4 Personalbedarf (1 Punkt)				1
<i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>					

Lösungshinweise	Punkte																				
<p>5.6</p> <p>2 Vorteile Maxikauf GmbH, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mögliche Mitarbeiter über einen längeren Zeitraum kennenlernen - Mögliche Mitarbeiter in der Praxissituation kennenlernen - Prüfen, ob die Praktikanten ins Team passen - Günstige Arbeitskräfte, die wenig Entgelt bekommen - Eignung der Praktikanten prüfen <p>2 Vorteile Praktikant, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anforderungen kennenlernen - Sagt ihm das Team zu? - Eigene Eignung feststellen - Berufliche Fähigkeiten/Fertigkeiten erlernen - Ggf. Vergütung 	<p>2</p> <p>2</p>																				
<p>6. Aufgabe (13 Punkte)</p> <p>6.1</p> <table border="1" data-bbox="87 651 900 807"> <thead> <tr> <th>Kennzahlen</th> <th>I. Quartal 2025</th> <th>II. Quartal 2025</th> <th>III. Quartal 2025</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Handelsspanne in %</td> <td>29,63</td> <td>28,12</td> <td>26,15</td> </tr> <tr> <td>Durchschnittlicher Lagerbestand in €</td> <td>180.000,00</td> <td>182.500,00</td> <td>186.625,00</td> </tr> <tr> <td>Umschlagshäufigkeit</td> <td>8,2</td> <td>8</td> <td>5,22</td> </tr> <tr> <td>Durchschnittliche Lagerdauer in Tagen</td> <td>43,9</td> <td>45</td> <td>68,97</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	Kennzahlen	I. Quartal 2025	II. Quartal 2025	III. Quartal 2025	Handelsspanne in %	29,63	28,12	26,15	Durchschnittlicher Lagerbestand in €	180.000,00	182.500,00	186.625,00	Umschlagshäufigkeit	8,2	8	5,22	Durchschnittliche Lagerdauer in Tagen	43,9	45	68,97	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
Kennzahlen	I. Quartal 2025	II. Quartal 2025	III. Quartal 2025																		
Handelsspanne in %	29,63	28,12	26,15																		
Durchschnittlicher Lagerbestand in €	180.000,00	182.500,00	186.625,00																		
Umschlagshäufigkeit	8,2	8	5,22																		
Durchschnittliche Lagerdauer in Tagen	43,9	45	68,97																		
<p>6.2</p> <p>3 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sortimentsbereinigung, Artikel mit geringer Umschlagshäufigkeit werden aus dem Sortiment genommen - Sonderverkäufe, Verkauf am POS mit Sonderpreisen - Verkaufsfördernde Maßnahmen - Umplatzierung von Waren - Verstärkte Werbung 	<p>3</p>																				
<p>6.3</p> <p>Beschreibung, z. B.</p> <p>Wenn der durchschnittliche Lagerbestand sinkt, während der Absatz gleichbleibt, steigt unmittelbar die Lagerumschlagshäufigkeit.</p>	<p>2</p>																				