

# Abschlussprüfung Winter 2023/24

## 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 2023 – Alle Rechte vorbehalten!

Lösungshinweise	o.a.s.L. = oder andere sinnvolle Lösungen	Punkte
<b>1. Aufgabe (20 Punkte)</b>		
<b>1.1</b>	138 748 – 117 768 = 20 980	2
$\frac{20\,980 \times 100}{117\,768} = 17,8\%$	(1 P. Rechenweg/1 P. Ergebnis)	
<b>1.2</b>	3 Anforderungen, je 1 Punkt, z. B.	3
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse</li> <li>- Belastbarkeit</li> <li>- Verantwortungsbewusstsein</li> <li>- Führungsfähigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teamfähigkeit</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	
<b>1.3</b>	Ermittlung des Gewinns: $320.000,00 \text{ €} \times 18 : 100 = 57.600,00 \text{ €}$	2
<b>1.4</b>	$57.600,00 \text{ € Gewinn}$ $- 14.500,00 \text{ € Steuern}$ $- 10.160,00 \text{ € private Vorsorge (Versicherungen)}$ $= 32.940,00 \text{ € Nettoeinkommen (jährlich)}$ $= \mathbf{2.745,00 \text{ € monatlich}}$	3
	}	(2 P.)
		(1 P.)
	<i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 1.3 führen nicht zum Punktabzug.</i>	
<b>1.5</b>	2 Vorteile, je 1 Punkt, z. B. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Höheres Nettoeinkommen</li> <li>- Nutzung eingeführter und bekannter Produkte</li> <li>- Absatzunterstützung</li> <li>- Nutzung von Dienstleistungen, z. B. Buchführung</li> <li>- Geringeres Risiko als bei Alleingründung</li> <li>- Einheitlicher Marktauftritt</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	2
<b>1.6</b>	2 Nachteile, je 1 Punkt, z. B. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abnahmeverpflichtung</li> <li>- Abhängigkeit vom Franchisegeber</li> <li>- Geringer Gestaltungsspielraum</li> <li>- Eventuell hohe Franchisegebühr</li> <li>- Umsätze werden u. U. nicht erreicht.</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	2

Lösungshinweise				Punkte
<b>1.7</b> 6 Angaben, je 1 Punkt				6
<b>Unternehmensform</b>	<b>Mindestkapital</b>	<b>Geschäftsführung</b>	<b>Haftung</b>	
Einzelunternehmung	Kein Mindestkapital vorgeschrieben	Einzelunternehmer	Unbeschränkt mit Geschäfts- und Privatvermögen	
GmbH	Stammkapital mindestens 25.000,00 €	Geschäftsführer (wird von der Gesellschafterversammlung bestimmt)	Beschränkt auf die Einlage	
<b>2. Aufgabe (13 Punkte)</b>				
<b>2.1</b> Je Erläuterung mit richtig bezeichnetem Mangel 2 Punkte				4
<b>Art des Sachmangels</b>		<b>Erläuterung</b>		
Mangel in der Beschaffenheit (Qualitätsmangel)		1 PC weist eine Beschädigung am Gehäuse auf		
Falschlieferung		Statt Laserdrucker wurden Tintenstrahldrucker geliefert		
<b>2.2</b> Nicht möglich, da Rücktritt vom Kaufvertrag ein nachrangiges Recht ist oder Nicht möglich, da Rücktritt vom Kaufvertrag erst nach Fehlschlagen der Nacherfüllung möglich ist				2
<b>2.3</b> 25.10.2023				1
<b>2.4</b> Ermittlung des Zinssatzes: nach § 288 BGB 12,12 % (2 P.) Berechnung der Zinsen: $Z = 3.956,75 \text{ €} \times 12,12 \times 33 : 100 : 360 = 43,96 \text{ €}$ (2 P.)				4
<b>2.5</b> 2 Aspekte, je 1 Punkt, z. B. - Eigene Zahlungsunfähigkeit vermeiden - Vermeidung zusätzlicher Kreditaufnahme - Gefährdung der eigenen Existenz - Verluste, da Forderungen verjähren könnten - Erschwerte Skontoausnutzung bei Lieferanten - o.a.s.L.				2

Lösungshinweise	Punkte
<p><b>3. Aufgabe (13 Punkte)</b></p> <p><b>3.1</b></p> <p>Ermittlung des Rohgewinns:  Rohgewinn = Umsatzerlöse für Waren – Aufwendungen für Waren  Rohgewinn = 4.030.300,00 € – 2.500.000,00 € = <b>1.530.300,00 €</b></p>	2
<p><b>3.2</b></p> <p>Ermittlung des Reingewinns:  Reingewinn = Rohgewinn – Handlungskosten  Reingewinn: 1.530.300,00 € – 1.180.000,00 € = 350.300,00 €</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 3.1 führen nicht zum Punktabzug.</i></p>	3
<p><b>3.3</b></p> <p>Berechnung:</p> $\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Eigenkapital}}$ $\frac{350.300,00 \text{ €} \times 100}{5.500.000,00 \text{ €}} = \mathbf{6,37 \%}$ <p style="text-align: right;">(2 P.)</p> <p>Erläuterung: (1 P.)</p> <p>Diese Zahl besagt, dass je 100,00 € investiertem EK ein Gewinn von 6,37 € erwirtschaftet wurde.  oder  Die Eigenkapitalrentabilität gibt die Rendite des eingesetzten Eigenkapitals an.</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 3.2 führen nicht zum Punktabzug.</i></p>	3
<p><b>3.4</b></p> $\text{Handelsspanne in \%} = \frac{\text{Rohgewinn} \times 100}{\text{Umsatzerlöse}} = \frac{1.530.300,00 \text{ €} \times 100}{4.030.300,00 \text{ €}} = \mathbf{37,97 \%}$ <p><i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 3.1 führen nicht zum Punktabzug.  Angabe der Formel zur Ermittlung der Handelsspanne nicht erforderlich</i></p>	2
<p><b>3.5</b></p> <p>3 Ursachen je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Umsatzrückgang</li> <li>- Höhere Bezugspreise</li> <li>- Höhere Handlungskosten</li> <li>- Baustelle vor dem Geschäft</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3

Lösungshinweise	Punkte
<p><b>4. Aufgabe (14 Punkte)</b></p> <p><b>4.1</b></p> <p>4 Beispiele, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mietkosten für die Lagerfläche</li> <li>- Instandhaltungs- und Wartungskosten für die Lagereinrichtung</li> <li>- Abschreibungen auf die Lagereinrichtung</li> <li>- Energiekosten</li> <li>- Versicherungsbeiträge</li> <li>- Zinsen für das in den Warenbeständen gebundene Kapital</li> <li>- Kosten aufgrund von Schwund, Verderb und Veralterung der Ware</li> <li>- Löhne und Gehälter</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4
<p><b>4.2</b></p> <p>3 Ursachen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mode- und Geschmackswechsel</li> <li>- Technischer Fortschritt</li> <li>- Preisverfall</li> <li>- Verderb</li> <li>- Schwund</li> <li>- Diebstahl</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3
<p><b>4.3</b></p> <p>2 Auswirkungen, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Die Maxikauf GmbH hat eine geringere Liquidität und ist damit weniger flexibel.</li> <li>- Die Lagerisiken steigen, wodurch höhere Aufwendungen entstehen.</li> <li>- Die Maxikauf GmbH kann das Geld nicht anderweitig anlegen und somit keine Zinserträge erwirtschaften.</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4
<p><b>4.4</b></p> <p>3 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fortlaufendes Auswerten der eigenen Daten aus dem WWS (z. B. Renner-/Pennerliste)</li> <li>- Bestellmengen reduzieren</li> <li>- Einkaufskonditionen überprüfen</li> <li>- Neue Lieferanten suchen oder verbesserte Lieferkonditionen aushandeln (z. B. höhere Rabatte, Kauf auf Abruf)</li> <li>- Sortimentsbereinigung durchführen</li> <li>- Verkaufspreise senken</li> <li>- Qualifizierungsmaßnahmen für das Personal zur Verbesserung der Beratungsqualität</li> <li>- Ausweitung der Kundenbindungsmaßnahmen, z. B. Einführung einer Kundenkarte und Rabattgewährung</li> <li>- Aktionen durchführen</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3

Lösungshinweise	Punkte												
<p><b>5. Aufgabe (17 Punkte)</b></p> <p><b>5.1</b></p> <p>4 Inhalte, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Warenkenntnisse verbessern</li> <li>- Handhabung der Ware erläutern können</li> <li>- Über notwendige Zusatzartikel Bescheid wissen</li> <li>- Verkaufsgesprächsführung verbessern</li> <li>- Über Serviceleistungen informiert sein</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4												
<p><b>5.2</b></p> <p>5 Fragestellungen, je 1 Punkt, z. B.</p> <p>„Welche Mitarbeiter sollen geschult werden?“</p> <p>„Wer soll die Schulungen durchführen?“</p> <p>„An welchen Terminen sollen die Schulungen stattfinden?“</p> <p>„Wie lange soll eine Schulung dauern?“</p> <p>„Sollen die Schulungen während der Öffnungszeiten oder außerhalb der Öffnungszeiten stattfinden?“</p> <p>„Welches Budget steht für die Durchführung der Schulungen zur Verfügung?“</p> <p>„An welchem Ort sollen die Schulungen durchgeführt werden?“</p> <p>- o.a.s.L.</p>	5												
<p><b>5.3</b></p> <p>Gesamtkosten der Schulung:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Kursgebühr</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">2.000,00 €</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">(2 P.)</td> </tr> <tr> <td>Fahrtkostenpauschale</td> <td style="text-align: right;">200,00 €</td> <td style="text-align: right;">(1 P.)</td> </tr> <tr> <td><u>Seminarunterlagen</u></td> <td style="text-align: right;"><u>250,00 €</u></td> <td style="text-align: right;">(1 P.)</td> </tr> <tr> <td>Gesamtkosten</td> <td style="text-align: right;">2.450,00 €</td> <td></td> </tr> </table>	Kursgebühr	2.000,00 €	(2 P.)	Fahrtkostenpauschale	200,00 €	(1 P.)	<u>Seminarunterlagen</u>	<u>250,00 €</u>	(1 P.)	Gesamtkosten	2.450,00 €		4
Kursgebühr	2.000,00 €	(2 P.)											
Fahrtkostenpauschale	200,00 €	(1 P.)											
<u>Seminarunterlagen</u>	<u>250,00 €</u>	(1 P.)											
Gesamtkosten	2.450,00 €												
<p><b>5.4</b></p> <p>2 Ziele, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durch hohe Beratungsqualität ist eine Abgrenzung vom Onlinehandel möglich.</li> <li>- Eine hohe Beratungsqualität führt zu Umsatz-/Absatzsteigerungen.</li> <li>- Eine hohe Beratungsqualität erlaubt eine Abgrenzung von Mitbewerbern.</li> <li>- Umsatz-/Absatzsteigerungen durch eine hohe Beratungsqualität sichern die Arbeitsplätze der Mitarbeiter.</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4												
<p><b>6. Aufgabe (23 Punkte)</b></p> <p><b>6.1</b></p> <p>Primärforschung, da die Daten direkt bei den Kunden erhoben werden</p>	2												



Lösungshinweise	Punkte
<p><b>6.6</b></p> <p>2 Gründe, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Athletic repräsentiert das höherpreisige Sortiment, das dem Kunden angeboten werden sollte.</li> <li>- Kunden könnten zur Konkurrenz abwandern, wenn Athletic nicht mehr angeboten würde.</li> <li>- Image der Maxikauf GmbH könnte sich verschlechtern</li> <li>- Athletic weist einen positiven Deckungsbeitrag auf und deckt damit einen Teil der Fixkosten.</li> <li>- Reduzierte Auswahl könnte zu Kundenverlust führen</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	<p>4</p>
<p><b>6.7</b></p> <p>3 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mehr Werbung machen</li> <li>- Mit Lieferanten über günstigere Bezugspreise verhandeln</li> <li>- Garantieverlängerung einführen</li> <li>- Mehrfachplatzierung</li> <li>- Verkaufsfördernde Maßnahmen</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	<p>3</p>