



Abschlussprüfung Winter 2022/23

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 2022 – Alle Rechte vorbehalten!

Lösungshinweise	o.a.s.L. = oder andere sinnvolle Lösungen	Punkte
1. Aufgabe (11 Punkte)		
1.1 Lösung: 24,7 % (bzw. 24,6 % bei alternativer Berechnungsart)		2
1.2 2 Vorteile und 2 Nachteile, je 1 Punkt Vorteile: - Erschließung neuer Kundenkreise - Ergänzung bisheriges Warenangebot (Multichannel) - Zusätzlicher Absatzweg - Erhöhung des Bekanntheitsgrades - o.a.s.L. Nachteile: - Vergleichbarkeit der Preise im Internet - Fehlende Zusatzverkäufe durch fehlenden Kundenkontakt - Retourenaufwand steigt - Risiko des Zahlungseingangs bei Verkauf auf Rechnung - Transportrisiko - o.a.s.L.		4
1.3 3 Informationen/Angaben, je 1 Punkt, z. B. - Identität des Unternehmens und Kontaktdaten - Wesentliche Merkmale der Dienstleistung oder Ware - Gesamtpreis (einschließlich Steuern, Versandkosten usw.) - Zahlungs- und Lieferbedingungen - Bestehen und Bedingungen des Widerrufsrechts - o.a.s.L.		3
1.4 Lösung: 23.11.2022		2
2. Aufgabe (15 Punkte)		
2.1 Lösung: 27.11.2022		1
2.2 Berechnung des Überweisungsbetrages: 1.071,00 € (Rechnungsbetrag) – 32,13 € (3 % Skonto) (1 P.) = 1.038,87 € (Überweisungsbetrag) (1 P.)		2

Lösungshinweise	Punkte												
<p>2.3</p> <p>Zinsen für den Kontokorrentkredit mit der Zinsformel ausrechnen</p> $z = \frac{1.038,87 \cdot 10 \cdot 16}{100 \cdot 360} = 4,62 \text{ €}$ <p><i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 2.2 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	3												
<p>2.4</p> <p>Skontoersparnis</p> <p>Nettoberechnung:</p> <table style="border: none;"> <tr> <td style="padding-right: 10px;">27,00 € (Skonto)</td> <td rowspan="3" style="font-size: 2em; vertical-align: middle;">}</td> <td rowspan="3" style="padding-left: 10px;">(2 P.)</td> </tr> <tr> <td style="padding-right: 10px;">– 4,62 € (Zinsen für Kredit)</td> </tr> <tr> <td style="padding-right: 10px;">= 22,38 € Skontoersparnis</td> <td style="padding-left: 10px;">(1 P.)</td> </tr> </table> <p>Bruttoberechnung:</p> <table style="border: none;"> <tr> <td style="padding-right: 10px;">32,13 € (Skonto)</td> <td rowspan="3" style="font-size: 2em; vertical-align: middle;">}</td> <td rowspan="3" style="padding-left: 10px;">(2 P.)</td> </tr> <tr> <td style="padding-right: 10px;">– 4,62 € (Zinsen für Kredit)</td> </tr> <tr> <td style="padding-right: 10px;">= 27,51 € Skontoersparnis</td> <td style="padding-left: 10px;">(1 P.)</td> </tr> </table> <p>Hinweise:</p> <p><i>Folgefehler aus Aufgabe 2.3 führen nicht zum Punktabzug!</i></p> <p><i>Bruttoberechnung führt nicht zum Punktabzug!</i></p>	27,00 € (Skonto)	}	(2 P.)	– 4,62 € (Zinsen für Kredit)	= 22,38 € Skontoersparnis	(1 P.)	32,13 € (Skonto)	}	(2 P.)	– 4,62 € (Zinsen für Kredit)	= 27,51 € Skontoersparnis	(1 P.)	3
27,00 € (Skonto)	}			(2 P.)									
– 4,62 € (Zinsen für Kredit)													
= 22,38 € Skontoersparnis		(1 P.)											
32,13 € (Skonto)	}	(2 P.)											
– 4,62 € (Zinsen für Kredit)													
= 27,51 € Skontoersparnis			(1 P.)										
<p>2.5</p> <p>16 Tage $\hat{=}$ 3 %</p> <p>360 Tage $\hat{=}$ $\frac{3 \cdot 360}{16} = 67,5 \text{ % p. a.}$ = effektiver Jahreszins des Skontos</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	2												
<p>2.6</p> <p>Nein, die AGB müssen bereits bei Vertragsabschluss Bestandteil sein.</p> <p>- o.a.s.L.</p>	2												
<p>2.7</p> <p>Erleichtern den Vertragsabschluss, da AGB für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen sind</p> <p>- o.a.s.L.</p>	2												

Lösungshinweise	Punkte																								
3. Aufgabe (17 Punkte)																									
3.1	2																								
Kalkulationsfaktor = $\frac{\text{Bruttoverkaufspreis}}{\text{Bezugspreis}}$																									
Kalkulationsfaktor = $\frac{129,00 \text{ €}}{61,77 \text{ €}} = 2,0884$																									
3.2	2																								
Nettoverkaufspreis = $\frac{129,00 \text{ €} \times 100}{119} = 108,40 \text{ €}$																									
3.3	3																								
Handelsspanne in % = $\frac{(\text{Nettoverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}) \times 100}{\text{Nettoverkaufspreis}}$																									
Handelsspanne in % = $\frac{(108,40 \text{ €} - 61,77 \text{ €}) \times 100}{108,40 \text{ €}} = 43,02 \%$																									
<i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 3.2 führen nicht zum Punktabzug!</i>																									
3.4	3																								
3 Gründe, je 1 Punkt, z. B.																									
- Niedrigere Einkaufspreise	- Restposten																								
- Niedrigere Handlungskosten	- Lockangebot																								
- Niedrigere Gewinnspanne	- Mischkalkulation																								
- Einführungspreis	- o.a.s.L.																								
3.5	4																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Kalkulationsschema</th> <th>Kalkulation</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bezugspreis</td> <td>63,66 €</td> <td>1 P.</td> </tr> <tr> <td>+ Handlungskosten</td> <td>20,37 €</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Selbstkostenpreis</td> <td>84,03 €</td> <td>1 P.</td> </tr> <tr> <td>+ Gewinn</td> <td>16,81 €</td> <td></td> </tr> <tr> <td>= Nettoverkaufspreis</td> <td>100,84 €</td> <td>1 P.</td> </tr> <tr> <td>+ Umsatzsteuer</td> <td>19,16 €</td> <td></td> </tr> <tr> <td>= Bruttoverkaufspreis</td> <td>120,00 €</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Kalkulationsschema	Kalkulation		Bezugspreis	63,66 €	1 P.	+ Handlungskosten	20,37 €		Selbstkostenpreis	84,03 €	1 P.	+ Gewinn	16,81 €		= Nettoverkaufspreis	100,84 €	1 P.	+ Umsatzsteuer	19,16 €		= Bruttoverkaufspreis	120,00 €		
Kalkulationsschema	Kalkulation																								
Bezugspreis	63,66 €	1 P.																							
+ Handlungskosten	20,37 €																								
Selbstkostenpreis	84,03 €	1 P.																							
+ Gewinn	16,81 €																								
= Nettoverkaufspreis	100,84 €	1 P.																							
+ Umsatzsteuer	19,16 €																								
= Bruttoverkaufspreis	120,00 €																								
<i>+ 1 Punkt für das Kalkulationsschema</i>																									
<i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>																									

Lösungshinweise	Punkte
<p>3.6</p> <p>3 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konkurrenzfähigkeit erhalten - Keine Kundenverluste - Keinen Umsatzverlust - Keinen Imageverlust - Sicherung von Marktanteilen - o.a.s.L. 	3
<p>4. Aufgabe (15 Punkte)</p> <p>4.1</p> <p>DLB mit Quartalsendbeständen</p> $= \frac{\text{Anfangsbestand} + 4 \text{ Quartalsendbestände}}{5}$ $= \frac{56.600,00 \text{ €} + 251.100,00 \text{ €}}{5} \quad (2 \text{ P.})$ $= 61.540,00 \text{ €} \quad (1 \text{ P.})$	3
<p>4.2</p> $\text{Umschlagshäufigkeit} = \frac{\text{Wareneinsatz in €}}{\text{DLB in €}}$ $\text{Umschlagshäufigkeit} = \frac{1.538.500,00 \text{ €}}{61.540,00 \text{ €}} = 25$ <p><i>Folgefehler aus Aufgabe 4.1 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	2
<p>4.3</p> <p>4 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Niedriger Absatz - Schlechte Beratung - Unmotivierte Mitarbeiter - Keine Werbung - Schlechte Warenpräsentation - Höhere Verkaufspreise - Höhere Bezugspreise - Höherer durchschnittlicher Lagerbestand - o.a.s.L. 	4

Lösungshinweise	Punkte
<p>4.4</p> $\text{Durchschnittliche Lagerdauer (in Tagen)} = \frac{360}{\text{Umschlagshäufigkeit}}$ $\text{Durchschnittliche Lagerdauer (in Tagen)} = \frac{360}{25} \quad (= 14,4 \text{ Tage})$ <p>= 15 Tage</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler aus Aufgabe 4.2 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	2
<p>4.5</p> <p>2 mögliche Auswirkungen, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verringerung des Kapitalbedarfs - Verringerung der Kapitalbindung - Verminderung des Lagerrisikos - Erhöhung der Lagerumschlagshäufigkeit - Verkürzung der durchschnittlichen Lagerdauer - Eventuell Verringerung der Verkaufsbereitschaft - Eventuell höhere Bezugspreise - Eventuell Kundenverluste - o.a.s.L. 	4
5. Aufgabe (22 Punkte)	
<p>5.1</p> <p>2 Vorteile der internen Personalbeschaffung, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Fähigkeiten der Mitarbeiter sind dem Unternehmen bekannt. - Die Beschaffungs- und Auswahlkosten sind geringer gegenüber der externen Beschaffung. - Die Mitarbeiter benötigen eine kürzere Einarbeitungszeit und finden sich schnell zurecht. - Die Mitarbeiterbindung wird verstärkt und ermöglicht eine höhere Motivation. - o.a.s.L. 	4
<p>5.2</p> <p>4 Kriterien, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vollständigkeit der Unterlagen - Form und Gestaltung der einzelnen Unterlagen bzw. der Bewerbungsmappe - Richtige Rechtschreibung und Grammatik - Übereinstimmung von Anforderungs- und Fähigkeitsprofil - Evtl. Nachweis von Ausbildungs- bzw. Arbeitszeugnissen - Evtl. Nachweise von Fortbildungen - Evtl. Kompetenzprofil, "Dritte Seite" - o.a.s.L. 	4

Lösungshinweise	Punkte
<p>5.3</p> <p>3 Inhalte, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ort des Arbeitsplatzes - Vertragsbeginn - Art der Beschäftigung - Zuständigkeiten - Tätigkeitsfeld <ul style="list-style-type: none"> - Probezeit - Gehalt - Urlaub - Kündigungsfrist - o.a.s.L. 	3
<p>5.4</p> <p>4 Beispiele, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Steuer-Identifikationsnummer - Geburtsdatum - Mitgliedsbescheinigung der Krankenkasse - Sozialversicherungsnummer - Urlaubsbescheinigung des letzten Arbeitgebers (zur Ermittlung des Resturlaubs) - Ggf. Führungszeugnis - Ggf. Nachweis über Erstuntersuchung bei Jugendlichen - Bankverbindung - o.a.s.L. 	4
<p>5.5</p> <p>4 Gesetze, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Arbeitszeitgesetz - Jugendarbeitsschutzgesetz - Mutterschutzgesetz - Berufsbildungsgesetz - Bundesurlaubsgesetz - Schwerbehindertengesetz - o.a.s.L. 	4
<p>5.6</p> <p>3 Aspekte, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kassenbesetzung - Urlaub - Events oder Sonderaktionen - Krankheit - Berufsschule - Freizeitanspruch pro Mitarbeiter - Voll- oder Teilzeitbeschäftigung der einzelnen Mitarbeiter - Schulungen/Seminare - Wochentage - Feiertage - Kundenfrequenz - o.a.s.L. 	3

Lösungshinweise	Punkte																				
6. Aufgabe (20 Punkte)																					
6.1 Je 1 Regelung, je 1 Punkt Komplementär: - Mit Geschäfts- und Privatvermögen (unbeschränkt, unmittelbar, solidarisch) Kommanditist: - Nur mit der Kapitaleinlage	2																				
6.2 Komplementär (Vollhafter) bzw. Dennis Groß	1																				
6.3 Die Bezeichnung ist nicht zulässig, da der Zusatz KG fehlt.	2																				
6.4 2 Angaben, je 1 Punkt, z. B. - Komplementär - Kommanditist - Geschäftssitz - Prokura - Geschäftsgegenstand - o.a.s.L.	2																				
6.5 (13 Punkte)																					
6.5.1 75.000 € (= 780.000 € – 390.000 € – 315.000 €)	2																				
6.5.2 9 Beträge, je 1 Punkt	9																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Kapitaleinlage</th> <th>Vorwegverteilung (jährlich)</th> <th>4 % Verzinsung</th> <th>Restgewinn</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dennis Groß</td> <td>240.000 €</td> <td>48.000 €</td> <td>9.600 €</td> <td>12.000 €</td> </tr> <tr> <td>Paul Zander</td> <td>60.000 €</td> <td>0 €</td> <td>2.400 €</td> <td>3.000 €</td> </tr> <tr> <td>Gesamt</td> <td>300.000 €</td> <td>48.000 €</td> <td>12.000 €</td> <td>15.000 €</td> </tr> </tbody> </table>		Kapitaleinlage	Vorwegverteilung (jährlich)	4 % Verzinsung	Restgewinn	Dennis Groß	240.000 €	48.000 €	9.600 €	12.000 €	Paul Zander	60.000 €	0 €	2.400 €	3.000 €	Gesamt	300.000 €	48.000 €	12.000 €	15.000 €	
	Kapitaleinlage	Vorwegverteilung (jährlich)	4 % Verzinsung	Restgewinn																	
Dennis Groß	240.000 €	48.000 €	9.600 €	12.000 €																	
Paul Zander	60.000 €	0 €	2.400 €	3.000 €																	
Gesamt	300.000 €	48.000 €	12.000 €	15.000 €																	
<i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>																					
6.5.3 5.400 : 60.000 x 100 = 9 % <i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>	2																				