

# Abschlussprüfung Sommer 2022

## Lösungshinweise

### Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel (AO 2017) 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 fließt die deutsche Sprache und 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	
<i>Hinweis: Die Punktevergabe erfolgt in ganzen Punkten!</i>			
<b>1. Aufgabe (13 Punkte)</b>			
<b>1.1</b>			
<p>4 Inhalte, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausführungen der Geschäftsidee</li> <li>- Definition von Zielgruppen/Kundengruppen</li> <li>- Informationen zu Wettbewerbern</li> <li>- Analyse der Marktstruktur</li> <li>- Entwicklungen zu Marktumsatz und Marktabsatz</li> <li>- Ermittlung des Kapitalbedarfes</li> <li>- Finanzierungskonzept</li> <li>- Marketingkonzept</li> <li>- Standortanalyse</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>		4	
<b>1.2</b>			
<p>3 Vorteile, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Profitiert von den Erfahrungen des Franchisegebers</li> <li>- Franchisenehmer ist auf eigene Rechnung tätig</li> <li>- Franchisenehmer wird bei der Werbung unterstützt</li> <li>- Franchisenehmer wird bei der Finanzierung unterstützt</li> <li>- Ein Absatz- und Betriebssystem ist bereits am Markt vorhanden.</li> <li>- Ein einheitliches Marketingkonzept ist etabliert.</li> <li>- Warenlieferung erfolgt über die Systemzentrale des Franchisegebers</li> <li>- Das Franchisesystem erleichtert Existenzgründungen.</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>		3	
<b>1.3</b>			
<p>3 Pflichten, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Franchisenehmer ist verpflichtet, Mindestmengen der Produkte abzunehmen.</li> <li>- Der Franchisenehmer verpflichtet sich, ausschließlich Produkte bzw. das Sortiment des Franchisegebers anzubieten.</li> <li>- Der Franchisenehmer verpflichtet sich zur Einhaltung des vorgegebenen Preisniveaus.</li> <li>- Der Franchisenehmer ist verpflichtet, Franchisegebühren zu entrichten.</li> <li>- Der Franchisenehmer ist verpflichtet, Qualitätsstandards einzuhalten.</li> <li>- Der Franchisenehmer ist verpflichtet, das Werbekonzept des Franchisegebers zu übernehmen.</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>		6	
<b>2. Aufgabe (11 Punkte)</b>			
<b>2.1</b>			
Berechnung der Anschaffungskosten:		3	
Listenpreis	Nettopreis	30.375,00 €	
– Anschaffungskostenminderung	Rabatt 8 %	2.430,00 €	1 P.
+ Anschaffungsnebenkosten	Überführung und Zulassung	930,00 €	1 P.
Anschaffungskosten		<b>28.875,00 €</b>	1 P.

Lösungshinweise	Punkte
<p><b>2.2 (5 Punkte)</b></p> <p>2.2.1 Ermittlung des jährlichen Abschreibungsbetrages: 28.875,00 € : 6 (1 P.) = 4.812,50 € (1 P.)</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler aus 2.1 führen nicht zum Punktabzug!</i></p> <p>2.2.2 Berechnung des Buchwertes zum 31.12.2021: 4.812,50 € : 2 (1 P.) = 2.406,25 € (1 P.) oder 4.812,50 € : 12 x 6 (1 P.) = 2.406,25 € (1 P.)</p> <p>Daraus errechnet sich der Buchwert: 28.875,00 € - 2.406,25 € = 26.468,75 € (1 P.)</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler aus 2.1 bzw. 2.2.1 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	<p>2</p> <p>3</p>
<p><b>2.3</b></p> <p>3 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erfassung der Wertminderung durch Abnutzung/ Alterung</li> <li>- Erfassung der Wertminderung durch technischen Fortschritt</li> <li>- Erfassung der Wertminderung durch natürlichen Verschleiß</li> <li>- Steuerminderung</li> <li>- Eingang in die Kalkulation</li> <li>- Einhaltung gesetzlicher Vorschriften</li> <li>- o.a.s.L</li> </ul>	<p>3</p>
<p><b>3. Aufgabe (12 Punkte)</b></p> <p><b>3.1</b></p> <p>3 Maßnahmen, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zweckmäßige Formulare bereitstellen (z. B. für Lagerplätze)</li> <li>- Rechtzeitige Bekanntgabe des Inventurtermins (an Mitarbeiter, aber evtl. auch an Kunden wegen vorgezogenem Ladenschluss)</li> <li>- Vergabe der Lagerplätze (Abgrenzung der Zählbereiche) und Erstellung einer entsprechenden Liste</li> <li>- Erstellen eines Mitarbeiterereinsatzplanes für die Inventur bzw. für die Nachkontrolle</li> <li>- Erstellen der Inventurlisten oder Vorbereiten der mobilen Datenerfassungsgeräte</li> <li>- Mitarbeiter als Team bestimmen</li> <li>- Bearbeiten von ausstehenden Gutschriften/Belastungen</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	<p>6</p>

Lösungshinweise	Punkte										
<p><b>3.2</b></p> <p>3 Ursachen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Buchungsfehler, z. B. falsche oder fehlende Erfassung der Wareneingänge</li> <li>- Aufnahmefehler, z. B. Doppelerfassung</li> <li>- Diebstahl (Kunden-, Lieferanten-, Mitarbeiterdiebstahl)</li> <li>- Schwund, Verderb, nicht erfasster Bruch</li> <li>- Fehlerhafte Kontrolle beim Wareneingang</li> <li>- Fehler beim Kassiervorgang</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3										
<p><b>3.3</b></p> <p>3 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verstärkte Personalschulung</li> <li>- Verbesserung der Disposition</li> <li>- Verbesserung der Arbeitsabläufe</li> <li>- Inventuraufnahmeverfahren optimieren, häufigere Inventuren im Wareneingang und Warenausgang</li> <li>- Einsatz von Detektiven</li> <li>- Akustische Warensicherung</li> <li>- Sicherung der Ausgänge des Warenhauses</li> <li>- Videoüberwachung</li> <li>- Anbringung von Spiegeln</li> <li>- Testkäufe</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3										
<p><b>4. Aufgabe (17 Punkte)</b></p> <p><b>4.1</b></p> <p>Berechnung von 2 Fehlzeitenquoten, je 1 Punkt</p> <table border="1" data-bbox="73 1002 583 1150"> <thead> <tr> <th>Abteilung</th> <th>Fehlzeitenquoten im Jahr</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;"><i>2021</i></td> </tr> <tr> <td>Textil</td> <td style="text-align: center;">5,4</td> </tr> <tr> <td>Drogerie</td> <td style="text-align: center;"><b>6,4</b></td> </tr> <tr> <td>Lebensmittel</td> <td style="text-align: center;"><b>5,8</b></td> </tr> </tbody> </table>	Abteilung	Fehlzeitenquoten im Jahr		<i>2021</i>	Textil	5,4	Drogerie	<b>6,4</b>	Lebensmittel	<b>5,8</b>	2
Abteilung	Fehlzeitenquoten im Jahr										
	<i>2021</i>										
Textil	5,4										
Drogerie	<b>6,4</b>										
Lebensmittel	<b>5,8</b>										
<p><b>4.2</b></p> <p>Entwicklung der Fehlzeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In diesen Abteilungen sind die Fehlzeiten prozentual gestiegen.</li> <li>- In den Jahren von 2019 bis 2021 sind die Fehlstunden in diesen Abteilungen gestiegen.</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	2										

Lösungshinweise	Punkte																
<p><b>4.3</b></p> <p>3 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mitarbeiter/-innen sind über- bzw. unterfordert</li> <li>- Mitarbeiter/-innen identifizieren sich nicht mit dem Unternehmen</li> <li>- Mitarbeiter/-innen haben keine Anreize (Weiterbildung, mehr Gehalt, mehr Urlaub)</li> <li>- Mitarbeiter/-innen haben schlechte Arbeitszeiten</li> <li>- Mitarbeiter/-innen finden das Betriebsklima schlecht</li> <li>- o.a.s.L</li> </ul>	3																
<p><b>4.4</b></p> <p>2 Beispiele, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mitarbeiter/-innen fühlen sich wertgeschätzt und sind leistungsbereiter</li> <li>- Mitarbeiter/-innen erleben abwechslungsreiche Tätigkeiten und bleiben im Unternehmen</li> <li>- Mitarbeiter/-innen benötigen aktuelles Wissen, um Kundenansprüche zu erfüllen</li> <li>- Mitarbeiter/-innen werden auf spätere Führungspositionen entwickelt</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4																
<p><b>4.5</b></p> <p>Berechnung des Nettogehalts:</p> <table border="1" data-bbox="79 715 642 957"> <thead> <tr> <th data-bbox="79 715 471 743"><b>Gehaltsabrechnung Herr Kaiser</b></th> <th data-bbox="471 715 642 743"><b>Beträge</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="79 743 471 772">Bruttogehalt</td> <td data-bbox="471 743 642 772" style="text-align: right;">2.500,00 €</td> </tr> <tr> <td data-bbox="79 772 471 801">Lohnsteuer</td> <td data-bbox="471 772 642 801" style="text-align: right;">313,16 €</td> </tr> <tr> <td data-bbox="79 801 471 829">Krankenversicherung (1 P.)</td> <td data-bbox="471 801 642 829" style="text-align: right;">182,50 €</td> </tr> <tr> <td data-bbox="79 829 471 858">Pflegeversicherung (2 P.)</td> <td data-bbox="471 829 642 858" style="text-align: right;">46,88 €</td> </tr> <tr> <td data-bbox="79 858 471 887">Rentenversicherung (1 P.)</td> <td data-bbox="471 858 642 887" style="text-align: right;">232,50 €</td> </tr> <tr> <td data-bbox="79 887 471 916">Arbeitslosenversicherung (1 P.)</td> <td data-bbox="471 887 642 916" style="text-align: right;">30,00 €</td> </tr> <tr> <td data-bbox="79 916 471 944"><b>Nettogehalt (1 P.)</b></td> <td data-bbox="471 916 642 944" style="text-align: right;"><b>1.694,96 €</b></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	<b>Gehaltsabrechnung Herr Kaiser</b>	<b>Beträge</b>	Bruttogehalt	2.500,00 €	Lohnsteuer	313,16 €	Krankenversicherung (1 P.)	182,50 €	Pflegeversicherung (2 P.)	46,88 €	Rentenversicherung (1 P.)	232,50 €	Arbeitslosenversicherung (1 P.)	30,00 €	<b>Nettogehalt (1 P.)</b>	<b>1.694,96 €</b>	6
<b>Gehaltsabrechnung Herr Kaiser</b>	<b>Beträge</b>																
Bruttogehalt	2.500,00 €																
Lohnsteuer	313,16 €																
Krankenversicherung (1 P.)	182,50 €																
Pflegeversicherung (2 P.)	46,88 €																
Rentenversicherung (1 P.)	232,50 €																
Arbeitslosenversicherung (1 P.)	30,00 €																
<b>Nettogehalt (1 P.)</b>	<b>1.694,96 €</b>																



Lösungshinweise	Punkte
<p><b>6.1.3</b></p> <p>2 Rechte, je 1 Punkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erfüllung des Vertrages</li> <li>- Ersatz des Verzugs Schadens (Verzugszinsen, Mahnkosten)</li> </ul>	2
<p><b>6.2</b></p> <p>2 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zahlungsunfähigkeit</li> <li>- Zahlungsunwilligkeit</li> <li>- Zahlungstermin wurde übersehen oder vergessen</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	2
<p><b>6.3</b></p> <p>3 Aspekte, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eigene Zahlungsunfähigkeit vermeiden</li> <li>- Vermeidung zusätzlicher Kreditaufnahme</li> <li>- Gefährdung der eigenen Existenz</li> <li>- Verluste, da Forderungen eventuell verjähren</li> <li>- Skontoausnutzung bei Lieferanten wird erschwert</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3
<p><b>7. Aufgabe (20 Punkte)</b></p>	
<p><b>7.1</b></p> <p>Summe der Handlungskosten/Sportartikel</p> <p>63.000,00 € + 16.500,00 € + 25.700,00 € = 105.200,00 €</p>	2
<p><b>7.2</b></p> <p>Berechnung des Handlungskostenzuschlagssatzes</p> <p>Rechenweg 2 Punkte, Ergebnis 1 Punkt</p> $\frac{105.200,00 \text{ €} \times 100}{263.000,00 \text{ €}} = 40,0 \%$ <p><i>Hinweis: Folgefehler aus 7.1 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	3
<p><b>7.3</b></p> <p>4 mögliche Ursachen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abschreibungen sinken oder steigen</li> <li>- Steigender oder fallender Energieaufwand</li> <li>- Werbeaufwand ändert sich</li> <li>- Reinigungskosten sind gestiegen/gesunken</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4

**Lösungshinweise****Punkte****7.4 (11 Punkte)**

7.4.1

7

<b>Kalkulationsschema</b> (1 P.)	<b>Kalkulation</b>	
Bezugspreis	55,00 €	2 P.
+ Handlungskostenzuschlag	17,60 €	
= Selbstkostenpreis	72,60 €	2 P.
+ Gewinnzuschlag	32,44 €	
= Nettoverkaufspreis	105,04 €	2 P.
+ Umsatzsteuer	19,96 €	
= Bruttoverkaufspreis	125,00 €	

7.4.2

2

2 Gründe, je 1 Punkt, z. B.

- Absatzsteigerung
- Neukundengewinnung
- Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit
- Kundenbindung
- Sortimentsbereinigung/Abverkauf
- Einführungspreis
- o.a.s.L.

7.4.3

2

2 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.

- Günstigeren Lieferanten suchen
- Rabatte nutzen bzw. höhere Rabatte aushandeln
- Skonto nutzen durch vorzeitige Zahlung
- Bezugskosten senken durch bessere Lieferbedingungen
- o.a.s.L.