

# Abschlussprüfung Winter 2020/21

## 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 ist, sind nur die erstgenannten Angaben in der geforderten Anzahl zu bewerten.
4. Deutsche Sprache und Darstellung sind grundsätzlich nicht Gegenstand der Bewertung.
5. Tragen Sie das Ergebnis der Korrektur auf dem Lösungsbogen (jeweiliges Feld für die Punkte der ungebundenen Aufgaben) für den jeweiligen Prüfling ein!
6. Die Punktwerte der Aufgaben sind ganzzahlig anzugeben (z. B. 6 oder 3). Wenn ein Prüfling eine Aufgabe nicht bearbeitet hat oder wegen falscher Antwort null Punkte erhält, ist 0 einzutragen.
7. Die je Aufgabe maximal zu vergebende Punktzahl ist verbindlich.
8. 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 2020 – Alle Rechte vorbehalten!

**Lösungshinweise**

o.a.s.L. = oder andere sinnvolle Lösungen

Punkte

*Hinweis: Die Punktevergabe erfolgt in ganzen Punkten!***1. Aufgabe (17 Punkte)****1.1**

6

Maßnahme	jeweils <b>ein</b> Vorteil (je 1 Punkt)	jeweils <b>ein</b> Nachteil (je 1 Punkt)
Kundenbefragung an den Eingängen/Ausgängen der Maxikauf GmbH	zusätzliche Infos über Kunden (Alter, Geschlecht, Wohnort) können erfragt werden, detaillierte Nachfragen möglich	evtl. geringe Beteiligung wegen hohem Zeitaufwand für Kunden, nur kleine Stichprobe, Personalkosten für Befrager, Falschangaben sind einfach möglich
Kurzbewertung durch Drücken von Smiley-Tasten auf Erfassungsgesetzgerät im Kassensbereich	schnell, dadurch hohe Akzeptanz, viele Teilnehmer	nur einzelner Aspekt ist abfragbar, Falschangaben sind einfach möglich
Online-Befragung von Kundenkarten-Inhabern	Kunde kann Zeitpunkt der Befragung steuern, höhere Beteiligung, detaillierte Ergebnisse möglich, auch in Kombination mit Daten der Kundenkarte	Teilnehmerzahl nur bedingt steuerbar, Falschangaben sind einfach möglich

- o.a.s.L.

**1.2**

4 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.

- Regionale und Bio-Produkte fördern
- Kunststoff- und Umverpackungen reduzieren
- Alternative Verpackungen anbieten
- Mitgebrachte Kundenverpackungen zulassen
- Anreize für Mitarbeiter und Kunden zur Ressourcenschonung bieten
- Nachhaltige Produkte in das Sortiment aufnehmen
- Energiesparende Geräte für Ladeneinrichtung/Lager anschaffen
- o.a.s.L.

4

**1.3 (7 Punkte)****1.3.1**

2 Möglichkeiten, je 1 Punkt, z. B.

- Messebesuch
- Vertreterbesuch
- Fachmagazine
- Online-Recherche
- Mitbewerber beobachten (C-Gänge)
- Eigene Liefererdatenbank
- o.a.s.L.

2







Lösungshinweise	Punkte																								
<p>4.4.2</p> <p>165,61 € : 100 x 85 = 140,77 €</p> <p><i>Folgefehler aus 4.4.1 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	1																								
<p>4.4.3</p> <p>Gewinn und Euro in Prozent</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">Kalkulationsschema</th> <th style="width: 15%;">%</th> <th style="width: 33%;">Kalkulation (neu)</th> <th style="width: 19%;"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Selbstkostenpreis</td> <td></td> <td>120,99 €</td> <td></td> </tr> <tr> <td>+ Gewinn</td> <td>0,30 (1 P.)</td> <td>0,36 €</td> <td>(1 P.)</td> </tr> <tr> <td>= Nettoverkaufspreis</td> <td></td> <td>121,35 €</td> <td>(1 P.)</td> </tr> <tr> <td>+ Umsatzsteuer</td> <td>16</td> <td>19,42 €</td> <td>(1 P.)</td> </tr> <tr> <td>= Bruttoverkaufspreis</td> <td></td> <td><b>140,77 €</b></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	Kalkulationsschema	%	Kalkulation (neu)		Selbstkostenpreis		120,99 €		+ Gewinn	0,30 (1 P.)	0,36 €	(1 P.)	= Nettoverkaufspreis		121,35 €	(1 P.)	+ Umsatzsteuer	16	19,42 €	(1 P.)	= Bruttoverkaufspreis		<b>140,77 €</b>		4
Kalkulationsschema	%	Kalkulation (neu)																							
Selbstkostenpreis		120,99 €																							
+ Gewinn	0,30 (1 P.)	0,36 €	(1 P.)																						
= Nettoverkaufspreis		121,35 €	(1 P.)																						
+ Umsatzsteuer	16	19,42 €	(1 P.)																						
= Bruttoverkaufspreis		<b>140,77 €</b>																							
<p><b>5. Aufgabe (22 Punkte)</b></p>																									
<p><b>5.1</b></p> <p>Berechnung der Kosten für Speisen und Getränke:</p> <p>500 Kunden : 100 x 60 = 300 Kunden (2 Punkte)</p> <p>300 Kunden x 10,00 €/Kunde = 3.000,00 € (1 Punkt)</p>	3																								
<p><b>5.2</b></p> <p>Berechnung der Gesamtkosten:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">Gesamtbudget</th> <th style="width: 40%;">6.500,00 €</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Werbepriefe (1 P.)</td> <td>300,00 €</td> </tr> <tr> <td>Speisen und Getränke (1 P.)</td> <td>3.000,00 €</td> </tr> <tr> <td>Showprogramm (1 P.)</td> <td>1.300,00 €</td> </tr> <tr> <td>Preise für Gewinnspiele (1 P.)</td> <td>1.300,00 €</td> </tr> <tr> <td>Give aways (1 P.)</td> <td>500,00 €</td> </tr> <tr> <td><b>Gesamtkosten</b></td> <td><b>6.400,00 €</b></td> </tr> <tr> <td>Rest</td> <td>100,00 €</td> </tr> </tbody> </table> <p>- o.a.s.L.</p> <p><i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	Gesamtbudget	6.500,00 €	Werbepriefe (1 P.)	300,00 €	Speisen und Getränke (1 P.)	3.000,00 €	Showprogramm (1 P.)	1.300,00 €	Preise für Gewinnspiele (1 P.)	1.300,00 €	Give aways (1 P.)	500,00 €	<b>Gesamtkosten</b>	<b>6.400,00 €</b>	Rest	100,00 €	5								
Gesamtbudget	6.500,00 €																								
Werbepriefe (1 P.)	300,00 €																								
Speisen und Getränke (1 P.)	3.000,00 €																								
Showprogramm (1 P.)	1.300,00 €																								
Preise für Gewinnspiele (1 P.)	1.300,00 €																								
Give aways (1 P.)	500,00 €																								
<b>Gesamtkosten</b>	<b>6.400,00 €</b>																								
Rest	100,00 €																								
<p><b>5.3</b></p> <p>3 Vorteile, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Hersteller/Lieferant ist fachlich besser informiert und kann die Kunden daher besser beraten.</li> <li>- Der Hersteller/Lieferant beteiligt sich an den Kosten, wodurch die Maxikauf GmbH Geld bei der Verkaufsförderung spart.</li> <li>- Die eigenen Mitarbeiter werden entlastet und haben mehr Zeit für die Kunden.</li> <li>- Der Kontakt zum Hersteller/Lieferant verbessert sich durch die gemeinsame Zusammenarbeit.</li> <li>- Die Verweildauer der Kunden erhöht sich.</li> </ul> <p>- o.a.s.L.</p>	3																								

Lösungshinweise	Punkte
<p><b>5.4</b></p> <p>Ermittlung des Werbeerfolgs:</p> <p>Umsatzzuwachs: <math>88.085,00 - 51.000,00 \text{ €} = 37.085,00 \text{ €}</math> (1 P.)</p> <p>Werberendite: <math>37.085,00 \text{ €} : 6.500,00 \text{ €} \times 100 = 570,54 \%</math> (2 P.)</p>	3
<p><b>5.5</b></p> <p>2 Kennzahlen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kundenfrequenz</li> <li>- Absatzzahlen</li> <li>- Durchschnittliche Summe des Kassensbons</li> <li>- Umsatzsteigerung</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	2
<p><b>5.6</b></p> <p>Beurteilung/Begründung:</p> <p>Der Umsatzzuwachs ist fast sechsmal so hoch wie die entstandenen Werbekosten (die Werberendite liegt deutlich über 100 %). Die Verkaufsaktion kann daher als Erfolg betrachtet werden.</p> <p><i>Hinweis: Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	2
<p><b>5.7</b></p> <p>2 grundsätzliche Probleme, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Keine genaue Zuordnung von Ursache und Wirkung möglich</li> <li>- Externe Einflüsse wie Wetter, Konjunktur oder Konkurrenzverhalten werden nicht berücksichtigt.</li> <li>- Qualität der Werbung wird nicht beachtet (evtl. hätte die Werbemaßnahme noch erfolgreicher oder nachhaltiger sein können)</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4
<p><b>6. Aufgabe (10 Punkte)</b></p>	
<p><b>6.1</b></p> <p>3 Leistungen, je 1 Punkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Know-how</li> <li>- Training</li> <li>- Markenschutz</li> <li>- Werbemittel</li> <li>- Unternehmensberatung</li> <li>- Mitarbeiterschulung</li> <li>- Ladenausstattung</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3
<p><b>6.2</b></p> <p>3 Vorteile, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Schnellerer Marktzugang</li> <li>- Geringeres Risiko</li> <li>- Einstiegserleichterung durch "schlüsselfertigen Betrieb"</li> <li>- Hilfe bei Standortwahl und -analyse</li> <li>- Erprobtes Marken- oder Dienstleistungssortiment</li> <li>- Aktueller Wissensstand durch regelmäßige Schulungen</li> <li>- Image eines Großunternehmens, geschützter Name, gemeinsame Werbung, Einkaufs- und Kostenvorteile</li> <li>- Leichter Zugang zu Krediten</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	3

Lösungshinweise	Punkte
<p><b>6.3</b></p> <p>4 Inhalte, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gegenstand der Unternehmung</li> <li>- Firmensitz</li> <li>- Firma</li> <li>- Erteilung von Prokura</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechtsform</li> <li>- Weitere Rechtsverhältnisse</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4
<p><b>7. Aufgabe (11 Punkte)</b></p> <p><b>7.1</b></p> <p>4 Gründe, je 1 Punkt</p> <p>Innerbetrieblich:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nicht bedarfsgerechtes Sortiment</li> <li>- Hohe Kosten</li> <li>- Managementfehler</li> <li>- Unmotivierte Mitarbeiter</li> <li>- Hohe Zinsbelastung durch geringes Eigenkapital</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul> <p>Außerbetrieblich:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Starker Mitbewerber hat in der Region eröffnet</li> <li>- Verschlechterung der Wirtschaftslage</li> <li>- Langandauernde Baumaßnahmen in der Umgebung</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trend zum Onlineeinkauf</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4
<p><b>7.2</b></p> <p>4 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rationalisierung beim Einkauf</li> <li>- Outsourcing (z. B. Ausgliederung der Buchhaltung)</li> <li>- Kündigung von Mitarbeitern</li> <li>- Verzicht auf freiwillige Leistungen</li> <li>- Vorruhestandsregelungen</li> <li>- Sortimentsveränderungen</li> <li>- Verkauf von (nicht benötigtem) Anlagevermögen</li> <li>- o.a.s.L.</li> </ul>	4
<p><b>7.3</b></p> <p>2 Gründe, je 1 Punkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Überschuldung</li> <li>- Zahlungsunfähigkeit</li> <li>- Drohende Zahlungsunfähigkeit</li> </ul>	2
<p><b>7.4</b></p> <p>Beim Amtsgericht (Insolvenzgericht) des Hauptsitzes des Unternehmens des Schuldners</p>	1