

Abschlussprüfung Winter 2019/20

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 2019 – Alle Rechte vorbehalten!

Lösungshinweise	o.a.s.L. = oder andere sinnvolle Lösungen	Punkte	
<i>Hinweis: Die Punktevergabe erfolgt in ganzen Punkten!</i>			
1. Aufgabe (17 Punkte)			
1.1 (8 Punkte)			
1.1.1			
Einzelrechnung Rohgewinn $13,99 \text{ €} : 119 \times 100 = 11,76 \text{ €}$ $11,76 \text{ €} - 8,49 \text{ €} = 3,27 \text{ €}$ $3,27 \text{ €} \times 35 = \underline{114,45 \text{ €}}$	oder	Gesamtrechnung Rohgewinn $489,65 \text{ €} : 119 \times 100 = 411,47 \text{ €}$ $8,49 \text{ €} \times 35 = 297,15 \text{ €}$ $411,47 \text{ €} - 297,15 \text{ €} = \underline{114,32 \text{ €}}$	3
1.1.2			
Berechnung des Kalkulationsfaktors:	$13,99 \text{ €} : 8,49 \text{ €} = 1,6478$		
1.1.3			
3 mögliche Gründe, je 1 Punkt, z. B.			3
<ul style="list-style-type: none"> - Günstigerer Bezugspreis - Höhere Liefererrabatte - Ausnutzung von Liefererskonto - Geringere Gewinnspanne 	<ul style="list-style-type: none"> - Geringere Handlungskosten - Lieferung frei Haus - Aktionsartikel - o.a.s.L. 		
1.2 (5 Punkte)			2
1.2.1			
Berechnung Meldebestand: $(9,17 \times 3) + 10 = 37,51$ (1 P.) = 38 Flaschen (1 P.)			3
1.2.2			
$82 \text{ Flaschen} - 38 \text{ Flaschen} = 44 \text{ Flaschen}$ $44 \text{ Flaschen} : 9,17 \text{ Flaschen/Tag} = 4,80 \text{ Tage} = 5 \text{ Tage}$ <i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i>			
1.3 (4 Punkte)			2
1.3.1			
2 mögliche Ursachen, je 1 Punkt, z. B.			2
<ul style="list-style-type: none"> - Fehler in der Bestandsführung - Lieferprobleme - Falsche Bestellmenge - Rückrufaktion des Lieferanten 	<ul style="list-style-type: none"> - Diebstahl - Unerwartet hoher Absatz - o.a.s.L. 		
1.3.2			2
2 mögliche Folgen, je 1 Punkt, z. B.			
<ul style="list-style-type: none"> - Kaufaufschub - Beschwerde seitens des Kunden - Kunde wird verärgert 	<ul style="list-style-type: none"> - Kunden wandern ab - Marken-/Sortenwechsel - o.a.s.L. 		

Lösungshinweise	Punkte
<p>2. Aufgabe (11 Punkte)</p> <p>2.1 (4 Punkte)</p> <p>2.1.1</p> <p>Berechnung durchschnittlicher Tagesumsatz: $47.800,00 \text{ €} + 46.750,00 \text{ €} + 46.200,00 \text{ €} = 140.750,00 \text{ €}$ (1 Punkt) $140.750,00 \text{ €} : 79 \text{ Tage} = 1.781,65 \text{ €/Tag}$ (1 Punkt)</p> <p><i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p> <p>2.1.2</p> <p>Berechnung des Umsatzanteils: $46.200,00 \text{ €} \times 100 : 660.000,00 \text{ €} = 7 \%$</p>	<p>2</p> <p>2</p>
<p>2.2</p> <p>Entwicklung: Der Gesamtumsatz ist im Vergleich zum Vorjahr gesunken</p>	<p>2</p>
<p>2.3</p> <p>3 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Weniger Werbung für die Warengruppe Wein - Durchgeführte Umbaumaßnahmen im Bewertungszeitraum - Zurückgegangene Beratungsqualität - Fehlerhafte Sortimentspolitik - Schlechte Präsentation innerhalb der Warengruppe Wein - Falsche Preispolitik - o.a.s.L. 	<p>3</p>
<p>2.4</p> <p>2 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verbesserte Warenplatzierung - Verkaufsaktionen - Lautsprecherdurchsagen - Verbesserung der Beratungsqualität - Verkostung - Weinfest - Weinseminar für Kunden - o.a.s.L. 	<p>2</p>

Lösungshinweise	Punkte
<p>3. Aufgabe (21 Punkte)</p> <p>3.1 (16 Punkte)</p> <p>3.1.1 Berechnung der Umschlagshäufigkeit: $26.400.000,00 \text{ €} : 3.800.000,00 \text{ €} = 6,95$</p> <p>3.1.2 2 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B. <ul style="list-style-type: none"> - Die Platzierung der Waren verbessern - Aktiveres Verkaufsverhalten der Mitarbeiter fördern - Gezielte Werbemaßnahmen durchführen - Sortimentsanpassungen durchführen - Verkostung durchführen - Lagerbestand reduzieren - Preisanpassungen vornehmen - o.a.s.L. </p> <p>3.1.3 Berechnung der durchschnittlichen Lagerdauer: $360 \text{ Tage} : 6,95 = 51,80 \text{ Tage} = 52 \text{ Tage}$ <i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>3.1.4 Berechnung des Lagerzinssatzes: $1,8 \% \times 52 \text{ Tage} : 360 \text{ Tage} = 0,26 \%$ <i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p> <p>3.1.5 Berechnung der Lagerzinsen: $0,26 \times 3.800.000,00 \text{ €} : 100 = 9.880,00 \text{ €}$ <i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p> <p>3.1.6 2 mögliche Gründe, je 1 Punkt, z. B: <ul style="list-style-type: none"> - Zu hohe Lagerbestände - Zu hohe Personalkosten - Zu hohe Energiekosten - Zu hohe Mietkosten - o.a.s.L. </p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>

Lösungshinweise	Punkte
<p>3.1.7</p> <p>2 Auswirkungen, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Maxikauf GmbH hat eine geringere Liquidität und ist somit weniger flexibel. - Die Lagerrisiken steigen, wodurch höhere Aufwendungen entstehen können. - Die Maxikauf GmbH kann das Geld nicht anlegen und somit keine Zinserträge erwirtschaften. - o.a.s.L. 	4
<p>3.2 (5 Punkte)</p> <p>3.2.1</p> <p>Eigenlagerung: $(450 \text{ m}^2 \times 15 \text{ €/m}^2) + 10.000,00 \text{ €} = 16.750,00 \text{ €}$ (2 P.)</p> <p>Fremdlagerung: $450 \text{ m}^2 \times 40,00 \text{ €/m}^2 = 18.000,00 \text{ €}$ (1 P.)</p> <p>3.2.2</p> <p>2 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Platzmangel - Fehlendes Fachpersonal - Keine fachgerechten Lagerungsmöglichkeiten in der Maxikauf GmbH - Höhere Flexibilität, z. B. bei Einlagerung von Saisonware - o.a.s.L. <p><i>Folgefehler aus Aufgabe 3.2.1 führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	3
<p>4. Aufgabe (20 Punkte)</p> <p>4.1</p> <p>2 Argumente für eine Sortimentserweiterung, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erschließung neuer Kundengruppen - Höhere Kundenzufriedenheit - Umsatz- oder Absatzerhöhung - Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit - Imageverbesserung - o.a.s.L. 	2
<p>4.2 (8 Punkte)</p> <p>4.2.1</p> <p>Eigenkapitalquote = $\frac{20.000.000,00 \text{ €} \times 100}{80.000.000,00 \text{ €}} = 25 \%$</p> <p>4.2.2</p> <p>Zinsen = $\frac{60.000,00 \text{ €} \times 3,25 \times 3 \text{ Monate}}{100 \times 12 \text{ Monate}} = 487,50 \text{ €}$ (3 Punkte)</p> <p>Tilgung = $60.000,00 \text{ €} : 4 \text{ Jahre} : 4 \text{ Quartale} = 3.750,00 \text{ €}$ (2 Punkte)</p> <p>Gesamtbetrag = $487,50 \text{ €} + 3.750,00 \text{ €} = 4.237,50 \text{ €}$ (1 Punkt)</p> <p><i>Folgefehler führen nicht zum Punktabzug!</i></p>	2

Lösungshinweise	Punkte
<p>4.3 (7 Punkte)</p> <p>4.3.1</p> <p>Berechnung der Gesamtbelastung:</p> <p>Leasingrate je Monat = 144,00 € (1 Punkt)</p> <p>Summe der Leasingraten = 6.912,00 € (1 Punkt)</p> <p>Bearbeitungsgebühr = 120,00 € (1 Punkt)</p> <p>Gesamtbelastung = 7.032,00 € (1 Punkt)</p>	4
<p>4.3.2</p> <p>3 Vorteile, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Keine Bindung von Eigenkapital - Liquidität bleibt erhalten - Anlagegut auf neuestem Stand der Technik - Genaue Kalkulation durch feste Raten - Wartung meist durch Leasinggeber - o.a.s.L. 	3
<p>4.4</p> <p>3 Werbemaßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plakate, die auf die Eröffnung aufmerksam machen - Handzettel, die vor dem Warenhaus verteilt werden - Anzeigen, die in der regionalen Presse geschaltet werden - Werbespots im lokalen Rundfunk - Werbespots in ortsansässigen Kinos - Durchsagen im Warenhaus - Information von Kunden per Mail - o.a.s.L. 	3
<p>5. Aufgabe (16 Punkte)</p> <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>2 Vorteile, je 2 Punkte, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Bewerber werden in unterschiedlichen Situationen beobachtet. - Die Bewerber werden über einen längeren Zeitraum beobachtet. - Durch unterschiedliche Übungen werden auch Kompetenzen wie Teamfähigkeit oder Kommunikationsfähigkeit geprüft. - Die Bewerber können in praktischen Übungen ihre Fertigkeiten und Fähigkeiten zeigen. - o.a.s.L. 	4
<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>6. Aufgabe (15 Punkte)</p> <p>6.1</p> <p>6 Gründe, je 1 Punkt, z. B.</p> <p>Innerbetrieblich:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nicht bedarfsgerechtes Sortiment - Hohe Kosten - Managementfehler - Unmotivierte Mitarbeiter - Hohe Zinsbelastung durch geringes Eigenkapital - o.a.s.L. <p>Außerbetrieblich:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Starker Mitbewerber hat in der Region eröffnet. - Verschlechterung der Wirtschaftslage - Langandauernde Baumaßnahmen in der Umgebung - Trend zum Onlineeinkauf - o.a.s.L. 	6

Lösungshinweise	Punkte
<p>6.2</p> <p>4 Maßnahmen, je 1 Punkt, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rationalisierung beim Einkauf - Outsourcing (z. B. Ausgliederung der Buchhaltung) - Kündigungen von Mitarbeitern - Verzicht auf freiwillige Leistungen - Vorruhestandsregelungen - Sortimentsveränderungen - Verkauf von (nicht benötigtem) Anlagevermögen - o.a.s.L. 	4
<p>6.3</p> <p>2 Gründe, je 1 Punkt</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überschuldung - Zahlungsunfähigkeit - Drohende Zahlungsunfähigkeit 	2
<p>6.4</p> <p>2 Angaben, je 1 Punkt</p> <ul style="list-style-type: none"> - Schuldner (Eigenantrag) - Gläubiger (Fremdantrag) 	2
<p>6.5</p> <p>Beim Amtsgericht (Insolvenzgericht) des Hauptsitzes des Unternehmens des Schuldners</p>	1