

**PRÜFUNGSTRAINER FÜR DEN AUSBILDUNGSBERUF**

# KAUFMANN & KAUFFRAU IM EINZELHANDEL

EDITORIAL



## WILLKOMMEN IM PRÜFUNGSTRAINER TEIL 2!

Du hast die Zwischenprüfung zum/r Verkäufer/in erfolgreich bestanden? Deine Ausbildung im Einzelhandel neigt sich dem Ende und die Abschlussprüfung rückt immer näher?

Mit mehr als 380 Fragen bereitet dich der Prüfungstrainer zum **Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel** auf die IHK-Abschlussprüfung vor: Alle Fragen sind auf die aktuelle Ausbildungsordnung (AO) 2017 abgestimmt und IHK-konform erstellt. Folgende relevante Prüfungsgebiete werden trainiert:

- // ORGANISATION, LEISTUNGEN UND AUFGABEN
- // KERNPROZESSE DES EINZELHANDELS
- // AUFGABEN DES CONTROLLINGS
- // QUALITÄTSSICHERNDE MASSNAHMEN

Im Lösungsteil kannst du dein Wissen überprüfen, die Formelsammlung fasst alle wichtigen Formeln, die für die Praxis benötigt werden, zusammen.



**NICOLE ROTHER**  
HEAD OF LZ DIREKT  
LERNWELT

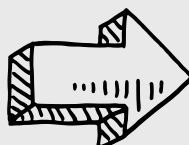
Du kannst nicht genug kriegen oder merkst, dass du dein Wissen weiter vertiefen musst? Dann schau doch mal in unseren Shop. Unter **[www.lzdirekt-lernwelt.de](http://www.lzdirekt-lernwelt.de)** findest du noch mehr Wissen, gedruckt oder als E-Training. Die E-Trainings liefern dir Klick für Klick wertvolle Zusatzinfos zu den verschiedensten Themen.

Neben den **Büchern und Basistrainern** vermitteln dir die **Markenlehrbriefe** praktisches Warenwissen am Beispiel von bekannten Marken zu verschiedensten Themen. Aktuelle Marktdaten, Hintergrundinfos und Praxis-Tipps machen sie zum idealen Begleiter im Berufsalltag. Die Beste Art und Weise, um Grundlagenwissen zu vertiefen.

**Viel Erfolg bei deiner Prüfung und viel Spaß beim Lernen!**

Herzlich,  
Deine

Nicole Rother



**Herausgeber**

LZ direkt Lernwelt  
Deutscher Fachverlag GmbH  
Mainzer Landstraße 251  
60326 Frankfurt am Main  
Ein Fachbereich der dfv Mediengruppe

**Bestellservice und Auslieferung:**

Herold Fulfillment GmbH  
Raiffeisenallee 10  
82041 Oberhaching/München  
Tel. +49 89 613871-71  
Fax +49 89 613871-79  
dfv@herold-fulfillment.de  
www.lzdirekt-lernwelt.de

**Autor:**

Lutz Kohlmann, StD

**Head of LZ direkt Lernwelt:**

Nicole Rother

**Creative Direction LZ direkt Lernwelt:**


Anke Couturier

**Content Manager LZ direkt Lernwelt:**

Maria Theresia Weckert

**Grafische Gestaltung:**

Edith Graßmann

**8. Auflage 2023**

Der vorliegende Prüfungstrainer  
wurde auf der Grundlage der  
**Prüfungsanforderungen  
der IHK nach der aktuellen  
Ausbildungsordnung (AO)  
2017**  
erstellt.

# LIEBE AUSZUBILDENDE,

im Rahmen der Ausbildung stehen irgendwann Prüfungen an und die Nervosität steigt. Damit Sie sicherer und mit gutem Fachwissen in die bevorstehenden schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen gehen können, bietet Ihnen dieser Prüfungstrainer eine gute Vorbereitung. Der Prüfungstrainer orientiert sich an der aktuellen **Ausbildungsverordnung von 2017 für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“**. Nachdem Sie den Teil 1 (= Verkäuferprüfung) bereits abgelegt haben, müssen Sie zum Bestehen der Abschlussprüfung „Kaufmann & Kauffrau im Einzelhandel“ noch den Teil 2 „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ sowie die praktische Übung (= mündliche Prüfung) absolvieren.



## DIE PRÜFUNG FÜR KAUFMANN & KAUFFRAU IM EINZELHANDEL (TEIL 2)

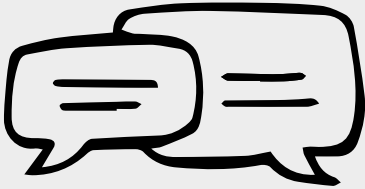
### WELCHE PRÜFUNGSINHALTE DECKT DER 2. TEIL DER ABSCHLUSSPRÜFUNG AB?

#### Geschäftsprozesse des Einzelhandels

- 120 Minuten schriftliche Prüfungszeit, offene Fragen, 25 % Gewichtung;
- praxisbezogene Aufgaben und Fälle aus den Bereichen
  - // ORGANISATION, LEISTUNGEN UND AUFGABEN
  - // KERNPROZESSE DES EINZELHANDELS
  - // AUFGABEN DES CONTROLLINGS
  - // QUALITÄTSSICHERNDE MASSNAHMEN
- Fachbezogenes Fallgespräch in der Wahlqualifikation, 40 % Gewichtung.



**Teil 1** macht zusammen 35 % der Gesamtprüfung aus. Die restlichen 65 % erzielen Sie in **Teil 2** am Ende Ihrer Ausbildungszeit (3. Lehrjahr).



Sie können eine **mündliche Ergänzungsprüfung** im schriftlichen Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (Teil 2) beantragen, wenn Sie dort weniger als 50, aber mindestens 25 Punkte erzielt hatten. Sie findet im Anschluss an die mündliche Prüfung statt und dauert etwa 15 Minuten. Sie haben bestanden, wenn Sie durch die Ergänzungsprüfung dann mindestens 50 Punkte erzielen können – dabei wird die schriftliche Prüfung doppelt gewichtet.

Beispiel: Ergebnis im Fach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ = **45 Punkte**.  
Nun müssen Sie in der mündlichen Ergänzungsprüfung mindestens 60 Punkte erzielen:  
 $(45 \times 2 + 60) : 3 = 150 : 3 = \mathbf{50 \text{ Punkte}}$

Eine Ergänzungsprüfung in einem der drei Prüfungsbereiche aus Teil 1 ist nicht möglich.

# ERGÄNZUNGS- PRÜFUNG

## WANN HABEN SIE DIE PRÜFUNG BESTANDEN?\*

- ✓ Sie müssen in der Prüfung „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ mindestens die Note 4 erzielen (50 %).
- ✓ Sie müssen im „Fachbezogenen Fallgespräch“ (mündliche Prüfung) mindestens die Note 4 erzielen (50 %).
- ✓ Ihr Gesamtergebnis aus allen fünf Prüfungsbereichen muss mindestens „ausreichend“ sein, d. h. Sie müssen die Hälfte der insgesamt erzielbaren Punkte schaffen.

Die drei Prüfungsbereiche im ersten Teil (also i.d.R. nach dem 2. Ausbildungsjahr) sind **keine Sperrfächer**, das heißt Sie könnten theoretisch hier Fünfer oder sogar Sechser schreiben und trotzdem die Abschlussprüfung bestehen, wenn Sie im zweiten Teil so gut sind, dass Sie insgesamt die Hälfte der Punkte erzielen.

## WELCHE MÖGLICHKEIT HABEN SIE, WENN SIE DIE PRÜFUNG NICHT BESTANDEN HABEN?

Bei Nichtbestehen kann die Prüfung **zweimal wiederholt** werden. Mindestens ausreichende Prüfungsleistungen in einzelnen Prüfungsteilen bzw. -bereichen können anerkannt werden.

**Falls Sie die schriftliche Prüfung nicht bestehen**, müssen auch alle mit der Note 5 oder 6 bewertete Prüfungen des ersten Teils (nach dem 2. Lehrjahr) wiederholt werden.



Eine Teilnahme an der mündlichen Prüfung ist auch bei „Nichtbestehen des schriftlichen Teils“ sinnvoll!

**Ich wünsche Ihnen nun viel Freude mit dem Prüfungstrainer und einen guten Abschluss!**

**Lutz Kohlmann**  
Der Autor

\* Hinweis: Die aufgeführten Bestehensregeln orientieren sich in Anlehnung an der Verordnung über die Berufsausbildungen zum Verkäufer und zur Verkäuferin sowie zum Kaufmann und zur Kauffrau im Einzelhandel vom 13. März 2017 (BGBl. I S. 458 vom 20. März 2017) nebst Rahmenlehrplan (Beschluss der Kultusministerkonferenz in der Fassung vom 16. September 2016), veröffentlicht vom W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co.KG (wbv) in 33506 Bielefeld; zur vollständigen Absicherung der geltenden Prüfungsanforderungen wenden Sie sich bitte im Einzelfall an Ihre zuständige IHK!

Sie sind Verkaufskraft bei der Warenhaus Huber GmbH mit folgendem Unternehmensprofil beschäftigt.

**Name:** Warenhaus Huber GmbH  
**Geschäftssitz:** Kaufingerstr. 12, 80331 München  
**Handelsregister:** München HRB 4587  
**USt-Ident-Nr.:** DE 22 2355566  
**Betriebsform:** Warenhaus mit Vollsortiment  
**Mitarbeiter:** 120 Mitarbeiter, davon 25 Auszubildende  
**Geschäftsführer:** Hans Huber  
**Bankverbindung:** Sparda-Bank München eG, IBAN: DE93700905000001564587, BIC: GENODEF1S04

# 1 ORGANISATION, LEISTUNGEN UND AUFGABEN; OPTIMIERUNGSMÖGLICHKEITEN AN DEN SCHNITTSTELLEN

## 1-01 AUFGABEN UND LEISTUNGEN DES AUSBILDUNGSBETRIEBES

„Der Einzelhandel ist überflüssig.  
Er verteuert die Ware.  
Die Kunden können beim Hersteller oder  
beim Großhändler viel billiger kaufen“.

### Aufgabe:

1. Nehmen Sie Stellung zu der Behauptung im Situationsfall!

---

---

---

2. Nennen und beschreiben Sie vier Aufgaben bzw. Leistungen des Einzelhandels!

1. \_\_\_\_\_:

---

---

---

2. \_\_\_\_\_:

---



---



---

3. \_\_\_\_\_:

---



---



---

4. \_\_\_\_\_:

---



---



---

## 1-02 FIRMIERUNG UND KAUFMANNSEIGENSCHAFTEN

In der Schulung der Warenhaus Huber GmbH nennt der Schulungsleiter, Herr Burkhardt, zum Thema „Firma“ und „Firmengrundsätze“ folgende Beispiele:

- (1) Hans Müller führt seit 5 Jahren die H. Müller OHG. Sein Bruder Holger am gleichen Ort möchte ein Geschäft unter dem Namen „H. Müller Feinkost OHG“ eröffnen.
- (2) Karin Ludwig will ihren Kiosk in einen Lebensmittelverbrauchermarkt K.L. e.K. umbenennen.
- (3) Franz Klammer hat sich vor Eröffnung seines Spielwarengeschäftes beim Gewerbeamt der Gemeinde angemeldet und ins Handelsregister eintragen lassen.

### Aufgabe:

1. Was ist laut den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches (HGB) unter einer „Firma“ zu verstehen?

#### § 17 HGB

- (1) Die Firma eines Kaufmanns ist der Name, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt.
- (2) Ein Kaufmann kann unter seiner Firma klagen und verklagt werden.

---



---



---

# I. WIRTSCHAFTSRECHNEN

**1. Dreisatzrechnung:** Beim einfachen Dreisatz soll aus 3 bekannten Größen die Vierte berechnet werden.

a) Dreisatz (gerades Verhältnis): Beide Größen nehmen in gleichem Verhältnis zu bzw. ab.

$$\text{Bsp.:} \quad \begin{array}{l} 9 \text{ m} = 120,00 \text{ €} \\ 3 \text{ m} = x \text{ €} \end{array} \quad \Rightarrow \quad x = \frac{3 \times 120}{9} = \underline{40,00 \text{ €}}$$

b) Dreisatz (ungerades Verhältnis): Beide Größen nehmen gegensätzlich zu bzw. ab.

$$\text{Bsp.:} \quad \begin{array}{l} 4 \text{ Arbeiter} = 12 \text{ Tage} \\ 3 \text{ Arbeiter} = x \text{ Tage} \end{array} \quad \Rightarrow \quad x = \frac{4 \times 12}{3} = \underline{16 \text{ Tage}}$$

## 2. Währungsrechnung

a) Umrechnung ausländischer Währungen in €:  $\text{€-Betrag} = \frac{\text{ausländischer Geldbetrag} \times \text{Kurs}}{100}$

b) Umrechnung vom € in ausländische Währung:  $\text{Ausländischer Geldbetrag} = \frac{\text{€-Betrag} \times 100}{\text{Kurs}}$

## 3. Durchschnittsrechnung

a) einfacher Durchschnitt:  $= \frac{\text{Summe der Einzelwerte}}{\text{Anzahl der Posten}}$

b) gewogener Durchschnitt:  $= \frac{\sum (\text{Einzelwert} \times \text{Menge})}{\text{Gesamtmenge}}$

## 4. Verteilungsrechnung

1. Schlüsselzahlen auf möglichst kleine Zahlen kürzen und zu Teilen machen
2. Teile addieren
3. Dreisatz verwenden

## 5. Prozentrechnung

a) prozentualer Anteil:  $= \frac{\text{Prozentwert} \times 100}{\text{Grundwert (GW)}}$

b) prozentuale Abweichung:  $= \frac{(\text{vermehrter/ verminderter GW} - \text{GW}) \times 100}{\text{Grundwert (GW)}}$

## 6. Zinsrechnung

$$\text{Jahreszinsen} = \frac{K \times p \times J}{100 \times 1}$$

$$\text{Zinsteiler} = \frac{360}{100}$$

$$\text{Monatszinsen} = \frac{K \times p \times m}{100 \times 12}$$

$$\text{Kapital} = \frac{z \times 100 \times 360}{p \times t}$$

$$\text{Zinszahl} = \frac{K \times t}{p}$$

$$\text{Tageszinsen} = \frac{K \times p \times t}{100 \times 360}$$

$$\text{Zinssatz} = \frac{z \times 100 \times 360}{K \times t}$$

$$\text{Zinsen} = \frac{\text{Summe der Zinszahlen}}{\text{Zinsteiler}}$$

$$\text{Zinszeit} = \frac{z \times 100 \times 360}{K \times p}$$

## 7. Finanzierungskauf

$$\begin{aligned} \text{a) effektiver Jahreszins} &= \frac{\text{Kreditkosten} \times 100 \times 12}{\text{benötigter Kreditbetrag} \times \text{durchschnittliche Laufzeit}} \\ \text{b) durchschnittliche Laufzeit} &= \frac{\text{längste Laufzeit} + \text{kürzeste Laufzeit}}{2} \end{aligned}$$

## II. WARENKALKULATION

### 1. Allgemeine Kalkulationen

a) Bezugskalkulation:

$$\begin{array}{r} \text{Listenpreis} \\ - \text{Liefererrabatt} \\ \hline \text{Zieleinkaufspreis} \\ - \text{Skonto} \\ \hline \text{Bareinkaufspreis} \\ + \text{Bezugskosten} \\ \hline \text{Bezugspreis/Einstandspreis} \end{array}$$

b) Verkaufskalkulation:

$$\begin{array}{r} \text{Bezugspreis} \\ + \text{Handlungskosten} \\ \hline \text{Selbstkostenpreis} \\ + \text{Gewinn} \\ \hline \text{Nettoverkaufspreis} \\ + \text{Umsatzsteuer} \\ \hline \text{Bruttoverkaufspreis} \end{array}$$

c) Zusatz bei der Ermittlung des Listenpreises:

$$\begin{aligned} \text{Nettogewicht} &= \text{Bruttogewicht} - \text{Tara} \\ \text{Listenpreis} &= \text{Nettogewicht} \times \text{Einzelpreis} \end{aligned}$$

### 2. Kalkulationsvereinfachungen

$$\text{Kalkulationszuschlag:} = \frac{(\text{Bruttoverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}) \times 100}{\text{Bezugspreis}}$$

$$\text{Kalkulationsfaktor:} = \frac{\text{Bruttoverkaufspreis}}{\text{Bezugspreis}} \quad \text{oder} \quad = \frac{\text{Kalkulationszuschlag} + 1}{100}$$

$$\text{Handelsspanne:} = \frac{(\text{Nettoverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}) \times 100}{\text{Nettoverkaufspreis}}$$

$$\text{Kalkulationsabschlag:} = \frac{(\text{Bruttoverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}) \times 100}{\text{Bruttoverkaufspreis}}$$

## III. LAGERKENNZIFFERN

### 1. Meldebestand

$$= \text{Mindestbestand} + (\text{täglicher Absatz} \times \text{Lieferzeit})$$

### 2. durchschnittlicher Lagerbestand

$$\text{pro Jahr} = \frac{\text{Anfangsbestand} + \text{Endbestand}}{2}$$

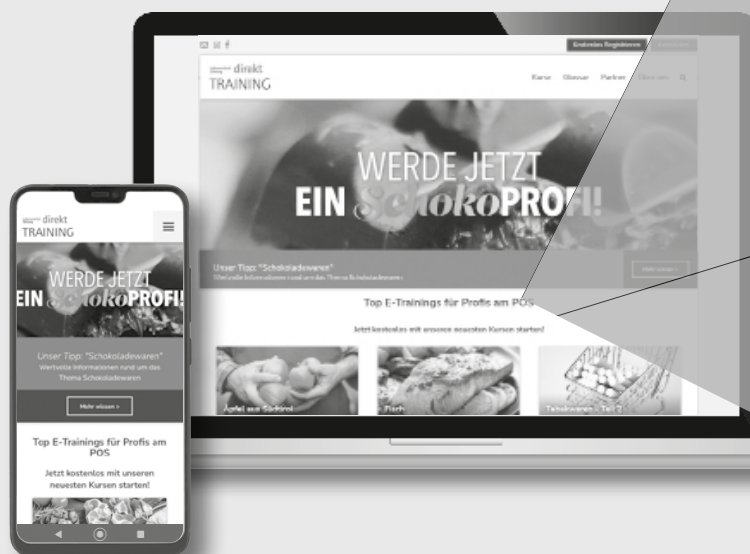
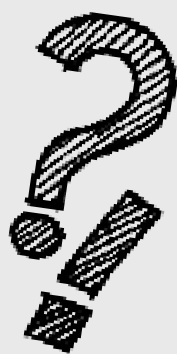
$$\text{pro Monat} = \frac{\text{AB} + 12 \text{ Monatsendbestände}}{13}$$

$$\text{pro Quartal} = \frac{\text{AB} + 4 \text{ Quartalsendbestände}}{5}$$



# NOCH MEHR BRA!NFOOD?

... GIBT ES UNTER  
LZDIREKT-LERNWELT.DE  
TRAINING.LZDIREKT.DE



In unserem Shop **lzdirekt-lernwelt.de** findest Du noch viel mehr Wissen in gedruckter Form:

- // Die **kompletten Markenlehrbrief-Boxen** mit allen aktuellen Markenlehrbriefen
- // Nützliche **Basis- und Prüfungstrainer**
- // Eine Auswahl an interessanten **Fachbüchern und Nachschlagewerken**

Das E-Learning-Portal **training.lzdirekt.de** für Mitarbeitende im Lebensmitteleinzelhandel ist mit kompakten E-Trainings inklusive Abschlusszertifikaten die perfekte, flexible und interaktive Ergänzung zu den Markenlehrbriefen.

Hier kannst Du jederzeit **kostenlos und ohne Registrierung** Dein Wissen auffrischen: egal ob am PC, Tablet oder Smartphone.

## MEHR WISSEN, BESSER VERKAUFEN.

In der **LZ direkt Lernwelt** bündeln die LZ Medien ihre Weiterbildungsangebote (Digital, Print, Präsenz) für den Lebensmitteleinzelhandel. Praktisches Waren- und Verkaufswissen für Supermarktmitarbeiter – Kaufleute, Marktleiter und Warengruppenverantwortliche.

**lzdirekt-lernwelt.de**

**training.lzdirekt.de**

