

IHK Einzelhandel Prüfung 2022 Praktisch – Lösungen

Teil A: Wirtschafts- und Sozialkunde

1. Arbeitsrechtliche Fallaufgabe (8 P)

Die gesetzliche Kündigungsfrist gemäß § 622 BGB beträgt bei einer Betriebszugehörigkeit von 3 Jahren einen Monat zum Ende eines Kalendermonats. Die Kündigung ist wirksam, wenn sie schriftlich erfolgt und die Frist eingehalten wird.

2. Berufsbildungsgesetz (6 P)

a) Rechte: Anspruch auf Ausbildung, Vergütung, Freistellung für Berufsschule. Pflichten: Lernpflicht, Sorgfaltspflicht, Schweigepflicht.

b) Probezeit: Zeitraum zur Erprobung, jederzeit kündbar. Zwischenprüfung: Leistungsüberprüfung während der Ausbildung, keine Kündigungsmöglichkeit.

3. Sozialversicherung (6 P)

Rentenversicherung: $850 \text{ EUR} \times 18,6\% = 158,10 \text{ EUR}$

Krankenversicherung: $850 \text{ EUR} \times 14,6\% = 124,10 \text{ EUR}$

Arbeitslosenversicherung: $850 \text{ EUR} \times 2,5\% = 21,25 \text{ EUR}$

Pflegeversicherung: $850 \text{ EUR} \times 3,05\% = 25,93 \text{ EUR}$

Teil B: Rechnungswesen

4. Buchungssatz und Schlussbilanz (12 P)

a) 05.03.2022: Wareneinkauf 8.000 EUR + 1.520 EUR USt an Verbindlichkeiten 9.520 EUR

10.03.2022: Gehälter 4.500 EUR an Bank 4.500 EUR

15.03.2022: Kasse 5.200 EUR an Warenverkauf 4.369,75 EUR + USt 830,25 EUR

b) Schlussbilanz: Aktiva (Kasse, Warenbestand), Passiva (Verbindlichkeiten, Eigenkapital)

5. Kosten- und Leistungsrechnung (13 P)

a) Einzelkosten: direkt zurechenbar (z.B. Materialkosten). Gemeinkosten: nicht direkt zurechenbar (z.B. Miete).

b) Gemeinkosten pro Stück: $1.200 \text{ EUR} / 1.000 = 1,20 \text{ EUR}$. Stückkosten: $(4.000 + 3.000 + 1.200) / 1.000 = 8,20 \text{ EUR}$

Teil C: Warenwirtschaft

6. Bestands- und Bedarfsrechnung (10 P)

a) Meldebestand: $8 \text{ Tage} \times 25 \text{ Stück} + 100 \text{ Stück} = 300 \text{ Stück}$

b) Lagerbestandsverlauf: Start bei Sicherheitsbestand, Verbrauch bis Meldebestand, Bestellung, Auffüllung.

7. Inventurverfahren (10 P)

Permanent: laufende Bestandsaufnahme, Vorteil: aktuelle Daten, Nachteil: hoher Aufwand. Periodisch: jährliche Bestandsaufnahme, Vorteil: geringer Aufwand, Nachteil: ungenaue Daten.

Teil D: Kundenberatung & Verkaufskalkulation

8. Verkaufspsychologie (8 P)

Einflussfaktoren: Atmosphäre (Beleuchtung, Musik), Produktplatzierung (Blickfang), Kundenservice (Beratung).

9. Preiskalkulation (17 P)

a) 1. Bezugspreis: 120,00 EUR

2. Selbstkostenpreis: $120,00 \text{ EUR} + 30,00 \text{ EUR} (25\%) = 150,00 \text{ EUR}$

3. Barverkaufspreis netto: $150,00 \text{ EUR} + 15,00 \text{ EUR} (10\%) = 165,00 \text{ EUR}$

4. Zielverkaufspreis netto: $165,00 \text{ EUR} / 0,98 = 168,37 \text{ EUR}$

5. Bruttoverkaufspreis: $168,37 \text{ EUR} \times 1,19 = 200,36 \text{ EUR}$

Teil E: Marketing & Sortimentsgestaltung

10. Sortimentstypen (4 P)

Breites Sortiment: viele Produktkategorien (z.B. Kaufhaus). Tiefes Sortiment: viele Varianten einer Kategorie (z.B. Fachgeschäft).

11. Marketing-Mix (6 P)

Produkt: Bio-Zertifizierung. Preis: Premium-Preisstrategie. Promotion: Verkostungen im Laden. Platzierung: Bio-Abteilung im Supermarkt.