

IHK Einzelhandel Prüfung 2023 Praktisch – Lösungen

Teil A – Kalkulation und Preisbildung

A.1 Einkaufspreis-Ermittlung

1. Bar-EK Berechnung:

- Listen-EK: 100,00 €
- Lieferantenrabatt: 10 % von 100,00 € = 10,00 €
- Nach Rabatt: 100,00 € - 10,00 € = 90,00 €
- Skonto: 2 % von 90,00 € = 1,80 €
- Nach Skonto: 90,00 € - 1,80 € = 88,20 €
- Bezugskosten: 5,00 €
- Bar-EK: 88,20 € + 5,00 € = 93,20 €

2. Nettoverkaufspreis bei 40 % Bruttogewinnmarge:

- Bar-EK: 93,20 €
- Bruttogewinnmarge: 40 % von Nettoverkaufspreis
- Nettoverkaufspreis = Bar-EK / (1 - 0,40) = 93,20 € / 0,60 = 155,33 €

A.2 Deckungsbeitragsrechnung

1. Deckungsbeitrag pro Stück und gesamt:

- Verkaufspreis netto: 150 €
- Variable Kosten: 90 €
- Deckungsbeitrag pro Stück: 150 € - 90 € = 60 €
- Deckungsbeitrag gesamt: 60 € * 120 = 7.200 €

2. Break-even-Point in Stück:

- Fixkosten: 3.000 €
- Deckungsbeitrag pro Stück: 60 €
- Break-even-Point: 3.000 € / 60 € = 50 Stück

A.3 Preiskalkulationsübersicht

- Einstandspreis, Gewinnmarge und Verkaufspreis netto für Warengruppen A, B, C berechnen.
- Skizze eines Säulendiagramms: Darstellung der Gewinnmargen der drei Warengruppen.

Teil B – Warenwirtschaft und Logistik

B.1 Bestellpunktverfahren

- Täglicher Verbrauch: 8 Stück
- Lieferzeit: 10 Tage
- Sicherheitsbestand: 50 Stück
- Bestellpunkt: (8 Stück * 10 Tage) + 50 Stück = 130 Stück

B.2 Lagerkennzahlen

1. Lagerumschlag:

- Jahresumsatz: 240.000 €
- Durchschnittlicher Lagerbestand: 60.000 €
- Lagerumschlag: 240.000 € / 60.000 € = 4

2. Durchschnittslagerdauer in Tagen:

- Durchschnittslagerdauer: 360 Tage / 4 = 90 Tage

B.3 Skonto-Nutzen

1. Effektiv gewährter Zinssatz p.a.:

- Skonto: 2 % von 20.000 € = 400 €
- Zahlungsziel: 10 Tage
- Effektiver Zinssatz: (400 € / 19.600 €) * (360 / 10) = 36,73 %

- 2. Skontonutzung lohnt sich, da der effektive Zinssatz deutlich über den üblichen Bankzinsen liegt.

Teil C – Kundenberatung und Verkauf

C.1 Beratungsgespräch

- Vier Phasen: Begrüßung, Bedarfsermittlung, Präsentation, Abschluss
- Beispiel für jede Phase: Begrüßung (freundliche Ansprache), Bedarfsermittlung (Fragen zu Allergien), Präsentation (Vorteile der Bettwäsche), Abschluss (Kaufanreiz schaffen)

C.2 Reklamationsmanagement

- E-Mail: Empathie zeigen, Lösung anbieten (Reparatur/Ersatz), Fristen nennen (z.B. innerhalb von 14 Tagen)

C.3 Kundentypenmodell

- Diagramm mit fünf Kundentypen zeichnen
- Zwei Typen erläutern: z.B. anspruchsvoller Kunde (hohe Erwartungen, wenig kontaktfreudig), geselliger Kunde (kontaktfreudig, weniger anspruchsvoll)

Teil D – Marketing und Sortimentsgestaltung

D.1 SWOT-Analyse

- Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken für Sportfachgeschäft in der Stadt auflisten

D.2 Werbemaßnahmen

- Plakatmotiv: Eröffnungstag mit 20 % Rabatt, auffällige Farben, klare Botschaft
- Social-Media-Aktion: Ziel (Bekanntheit steigern), Kanal (Instagram), Ablauf (Gewinnspiel)

D.3 Sortimentsplan Getränkebereich

- Sortimentstiefe: 4 Warengruppen (z.B. Säfte, Softdrinks, Wasser, Alkohol) mit Artikelanzahl
- Sortimentsbreite: Kategorisierung nach Zielgruppen (Bio, Light, Premium)

Teil E – Wirtschafts- und Sozialkunde

E.1 Rechtsformen

- GmbH: Haftung beschränkt auf Gesellschaftsvermögen, Mindestkapital 25.000 €
- GbR: Persönliche Haftung der Gesellschafter, kein Mindestkapital

E.2 Sozialversicherungen

- Arbeitnehmerpflichten: Beiträge zahlen, Meldungen abgeben
- Arbeitgeberpflichten: Beiträge abführen, Meldungen abgeben

E.3 Tarifvertragsrecht

- Funktion: Regelung von Arbeitsbedingungen
- Geltungsbereich: Für Mitglieder der Tarifparteien im Einzelhandel

E.4 Wettbewerbsrecht

- Preisbindung: Festlegung von Verkaufspreisen im Buch- und Apothekenhandel
- Gründe: Schutz der Vielfalt, Sicherung der Versorgung

Viel Erfolg!